关于宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商

国联民生承销保荐
GUOLIAN MINSHENG INVESTMENT BANKING

中国（上海）自由贸易试验区浦明路 8 号

二〇二五年十二月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司于 2025 年 12 月 5 日下发的《关于宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》，国联民生证券承销保荐有限公司（以下简称“主办券商”或“国联民生承销保荐”）已按要求会同宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司（以下简称“拟挂牌公司”、“申请人”、“公司”或“澳玛特”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“立信”）、浙江天册律师事务所（以下简称“律师”或“天册”），对上述反馈意见进行了认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照反馈意见的要求进行了修改。公司及主办券商对上述反馈意见进行如下回复，请审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词释义与《关于宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》中的释义相同。

本回复中的字体代表以下含义：

字体	含义
宋体（加粗）	**反馈意见所列问题**
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）	**对公开转让说明书等申请文件的修改或补充披露内容**

特别说明：在本审核问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

1.关于经营业绩。 4

2.关于销售模式。 42

3.关于应收款项。 47

4.关于主要供应商与存货。 103

5.关于固定资产和在建工程。 128

6.关于共同控制。 143

7.关于历史沿革。 155

8.其他事项。 183

8.1 关于关联交易与财务规范性。 183

8.2 关于流动性风险。 210

8.3 关于合同负债。 223

8.4 关于期间费用。 233

8.5 关于合法规范经营。 243

8.6 关于现金分红。 253

9.关于其他事项的说明。 258

1.关于经营业绩。

根据申报文件，报告期各期，（1）公司营业收入分别为 **51,666.98** 万元、**48,911.62** 万元和 **23,006.12** 万元；**2024** 年公司偏心齿轮精密冲床收入大幅下降。（2）公司主营业务成本由直接材料、直接人工、制造费用、运杂费构成，直接材料成本占比分别为 **79.48%**、**78.31%**和 **74.30%**。（3）公司综合毛利率分别为 **24.39%**、**23.71%**和 **24.35%**。（4）公司境内销售存在客户签收或安装调试验收完成确认收入。

请公司：（1）结合产品下游各行业需求特点或固定资产投资的周期性特征、产品销量及单价变动情况、原材料价格变动、价格传导机制等因素，定量分析报告期内公司各主要产品收入波动的原因及合理性；结合客户需求变动主要项目的履约进展情况，说明 **2024** 年公司偏心齿轮精密冲床收入大幅减少的合理性，与行业景气度、下游客户业绩情况是否匹配，偏心齿轮精密冲床收入是否存在持续下滑趋势，公司是否存在大客户流失风险，是否会对公司持续经营能力产生重大不利影响，公司拟采取的应对措施及有效性；说明公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性。（2）说明公司营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动是否匹配，公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递。（3）分别说明公司开式曲轴类精密冲床、闭式曲轴类精密冲床和偏心齿轮精密冲床的毛利率与可比公司同类产品是否存在差异及合理性。（4）列示主要客户的基本情况（包括但不限于成立时间、注册资本及实缴情况、实际控制人经营规模等）、客户类型、历史合作情况、是否签署框架协议、客户拓展方式、期后订单，经营规模和其与公司交易金额是否匹配；公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与上述客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。（5）对客户按照销售金额区间和合作期限区间分别分类列示，并结合报告期各期各区间的客户波动情况分析，说明公司报告期各期主要客户波动较大的原因、老客户复购情况、新客户开拓情况、客户构成及合作的稳定性、收入实现的可持续性。（6）结合所处行业发展情况、同行业可比公司经营状况、报告期末在

手订单和期后新签订的订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，说明公司业绩是否存在持续下滑风险；将期后业绩与报告期同期业绩情况对比分析，如存在较大波动，分析波动的原因及合理性。（7）区分签收、验收等确认方式，列示各期境内外不同收入确认方式下的销售金额及占比情况，各期安装调试平均周期、从发货至收入确认的平均周期，是否符合行业惯例，与可比公司是否存在明显差异，周期有变动的说明变动原因及合理性；列表说明各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务，并结合具体业务内容、对应销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保结算安排等条款，说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，对应的收入确认业务单据是否齐备、可靠，是否符合会计准则规定和行业惯例，是否存在收入确认方式与合同约定不一致的情况，公司与收入确认相关的内部控制是否健全、有效。

请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明对营业收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；（2）结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

一、结合产品下游各行业需求特点或固定资产投资的周期性特征、产品销量及单价变动情况、原材料价格变动、价格传导机制等因素，定量分析报告期内公司各主要产品收入波动的原因及合理性；结合客户需求变动主要项目的履约进展情况，说明 2024 年公司偏心齿轮精密冲床收入大幅减少的合理性，与行业景气度、下游客户业绩情况是否匹配，偏心齿轮精密冲床收入是否存在持续下滑趋势，公司是否存在大客户流失风险，是否会对公司持续经营能力产生重大不利影响，公司拟采取的应对措施及有效性；说明公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性。

回复：

（一）结合产品下游各行业需求特点或固定资产投资的周期性特征、产品销量及单价变动情况、原材料价格变动、价格传导机制等因素，定量分析报告期内公司各主要产品收入波动的原因及合理性

报告期各期，公司营业收入构成情况如下：

单位：万元

产品或业务	2025 年 1- 5 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	22,101.62	96.07%	47,773.40	97.67%	50,591.34	97.92%
其中：开式曲轴类精密冲床	9,837.00	42.76%	18,475.55	37.77%	15,394.23	29.80%
闭式曲轴类精密冲床	7,972.33	34.65%	18,591.12	38.01%	13,815.00	26.74%
偏心齿轮精密冲床	2,779.33	12.08%	8,359.89	17.09%	20,064.78	38.83%
其他高速精密机床	1,512.96	6.58%	2,346.84	4.80%	1,317.34	2.55%
其他业务收入	904.51	3.93%	1,138.21	2.33%	1,075.64	2.08%
合计	**23,006.12**	**100.00%**	**48,911.62**	**100.00%**	**51,666.98**	**100.00%**

根据上表，开式曲轴类精密冲床、闭式曲轴类精密冲床和偏心齿轮精密冲床为公司报告期内的主要销售产品，报告期内上述产品收入占比分别为 95.37%、92.87%和 89.49%。

1、结合产品下游各行业需求特点或固定资产投资的周期性特征，分析报告期内公司各主要产品收入波动的原因及合理性

公司所处机床行业为装备制造业，下游客户采购公司机床产品主要用作装备服务于生产过程，因此，公司机床产品的需求主要取决于下游行业客户的固定资产投资情况。受宏观经济的波动影响，下游行业固定资产投资规模的变动将直接影响公司机床产品的市场需求。

机床系用于固体形状材料加工的装备，被称为“工业母机”，下游应用领域非常广泛，是传统机械工业、汽车工业、电力设备、铁路机车、船舶、国防工业、航空航天工业、石油化工、工程机械、电子信息技术等整个工业的基础设备。经过二十余年的发展，公司已发展成为年产两千余台的国内大型冲压设备制造商，公司机床产品主要用于高精密度金属成形件的规模化生产，型号、规格众多，广泛应用于新能源与电动汽车、光伏、汽车、家电厨电、食品饮料、消费电子、工

业机器人、电梯等国民经济领域，“澳玛特”品牌在业界享有较高知名度。随着下游众多行业、领域的发展，公司机床产品未来市场前景可期。

报告期内，公司主营业务产品按下游应用行业区分的收入结构如下：

单位：万元

下游应用行业	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新能源与电动汽车	5,274.35	23.86%	15,422.79	32.28%	25,660.70	50.72%
汽车汽配	4,638.55	20.99%	13,464.79	28.18%	10,025.33	19.82%
包装材料与通用五金	5,549.46	25.11%	9,439.98	19.76%	7,065.72	13.97%
家电厨电	3,087.98	13.97%	4,712.81	9.86%	2,014.70	3.98%
3C 消费电子	2,475.21	11.20%	2,456.89	5.14%	3,192.68	6.31%
其他	1,076.07	4.87%	2,276.15	4.76%	2,632.21	5.20%
合计	**22,101.62**	**100.00%**	**47,773.40**	**100.00%**	**50,591.34**	**100.00%**

根据上表，报告期各期，公司的高速精密冲床主要应用于新能源与电动汽车、汽车汽配、包装材料与通用五金、家电厨电和 3C 消费电子五大行业中对应零部件的冲压成形工序，报告期内上述下游应用行业对应主营业务收入的比例分别为 94.80%、95.24%和 95.13%。

（1）新能源与电动汽车行业

在新能源与电动汽车行业中，公司高速精密冲压机床设备适用于新能源汽车动力电池精密结构件产品、电机铁芯、壳体及热管理系统等配件以及储能领域精密结构件产品的冲压生产环节。

报告期各期，公司应用于新能源与电动汽车行业对应的主营业务收入分别为 25,660.70 万元、15,422.79 万元和 5,274.35 万元，主营业务收入的比例分别为 50.72%、32.28%和 23.86%，呈下降趋势，主要系公司在该领域的主要客户深圳市科达利实业股份有限公司及其关联方（以下简称“科达利”）、宁波震裕科技股份有限公司及其关联方（以下简称“震裕科技”）、苏州斯莱克精密设备股份有限公司及其关联方（以下简称“斯莱克”）和浙江中泽精密科技股份有限公司及其关联方（以下简称“中泽科技”），作为全球动力电池精密结构件的头部企业，为保持其市场竞争的技术优势，提前布局，加大其对先进冲压机床的资本投入，在 2023 年完成固定资产投资较多，在 2024 年、2025 年 1-5 月相对较少。随

着“澳玛特”品牌在新能源与电动汽车行业影响力日益增长，公司在维持与老客户合作关系的情况下，同时通过开发新客户保证了在该领域的一定业务量。未来随着新能源汽车行业的继续发展，公司在该领域将维持较高的市场份额。

近年来，储能正成为构建高比例新能源电力系统不可或缺的支撑，其核心使命在于高效消纳风电、光伏等可再生能源，解决其波动性与间歇性难题。储能行业正进入一个由规模化建设向高质量发展全面转型的新阶段。在明确的政策目标驱动下，预计到 2027 年，全国新型储能装机规模将较现有水平实现翻倍以上增长，达到 1.8 亿千瓦以上。作为储能系统中核心部件的储能蓄电池，其市场规模也在不断扩大。储能锂电池作为储能蓄电池中的重要系列，市场前景广阔，公司对于锂电池结构件等电池生产行业有着丰富的客户资源与技术储备。储能领域将会成为公司产品的重要应用市场。

未来随着新能源汽车行业的继续发展以及储能领域的快速发展，公司在新能源与电动汽车行业业绩仍具有可持续性和成长性。

（2）汽车汽配行业

在汽车汽配行业中，公司高速精密冲压机床设备适用于车身覆盖件、车身结构件及中小型冲压件等汽车部件的冲压生产环节。报告期各期，公司应用于汽车汽配行业对应的主营业务收入分别为 10,025.33 万元、13,464.79 万元和 4,638.55 万元，主营业务收入的比例分别为 19.82%、28.18%和 20.99%，呈小幅波动趋势。

2023 年后随着经济回暖，零部件供应限制缓解，制造商的生产逐渐正常化，全球汽车行业的情况不断好转，2023 年全球汽车销量 9,285.01 万辆，同比增长 11.89%，2024 年延续上升趋势，销量 9,531.47 万辆，同比增长 2.65%。2024 年，中国汽车产销量再次创下新高，分别达到 3,128.20 万辆、3,143.60 万辆，同比增速 3.72%、4.46%，连续第 16 年位居全球第一。值得关注的是国产品牌日益强盛，继 2023 年首次取代日本成为全球最大的汽车出口国，2024 年中国汽车出口量继续保持全球第一，出口量达 640.70 万辆，同比增长 22.7%。

随着汽车领域国产品牌的迅速发展，以及在全球的竞争力愈来愈强，公司在汽车汽配行业的业务具有可持续性和成长性。

（3）包装材料与通用五金行业

在包装材料与通用五金行业中，公司高速精密冲压机床设备适用于食品饮料中的金属包装、建筑五金、装饰五金及生活中金属制品的冲压生产环节。报告期各期，公司应用于包装材料与通用五金行业对应的主营业务收入分别为 7,065.72 万元、9,439.98 万元和 5,549.46 万元，主营业务收入的比例分别为 13.97%、19.76%和 25.11%，呈小幅上升趋势。

近年来，随着国民经济的不断发展，我国居民人均可支配支出不断增加，且在消费升级政策的推动下，消费者的需求日益多元化和个性化，社会消费品零售总额规模进一步扩大，驱动食品饮料行业不断发展升级，2024 年我国食品饮料产量约为 18,816.90 万吨，同比增长 7.53%。食品饮料作为金属包装下游需求中占比最高的细分品类，其稳步发展带动了金属包装的旺盛需求。目前，饮料罐是金属包装下游需求中占比最高的细分品类，占比约 33%。从行业的两项主要参数来分析，首先从年均消耗易拉罐的数量来看，中国居民人均年消耗饮料罐的数量不到 40 罐，远低于发达国家人均消耗饮料罐 200-300 罐的数量；其次从啤酒罐化率来看，中国的啤酒罐化率仍大幅低于发达国家的 50%-70%的啤酒罐化率。因此，我国食品饮料金属包装消费市场仍具有极大潜力。根据中国包装联合会统计数据，2024 年我国金属包装容器制造业完成累计主营业务收入 1,384.22 亿元，同比增长 25.61%。

2024 年，中国通用五金行业在复杂的经济环境下展现出发展韧性。根据行业数据，其市场规模约为 1150 亿元，并保持了超过 6%的年均增长率。作为制造业的基础，行业增长正从过去的规模扩张，转向由智能化、绿色化驱动的质量提升新阶段。当前，行业发展的核心特征表现为“稳存量”与“拓增量”并行。一方面，传统建筑装饰、家居维修等基础需求市场保持稳定，构成了行业的基本盘。另一方面，产业升级与新兴领域（如新能源、智能制造、高端装备）正催生对高性能、专用化、智能化五金产品的增量需求，成为行业增长的新引擎。与此同时，面对国内外市场需求变化、成本上升及竞争加剧等多重挑战，领军企业正加速推进生产自动化与数字化改造，并通过布局跨境电商积极拓展国际市场，以巩固并提升全球竞争力。

综上所述，随着包装材料与通用五金行业的稳步发展，公司在该领域业务具有稳定性与成长性。

（4）家电厨电行业

在家电厨电行业中，公司高速精密冲压机床设备适用于空调、冰箱、洗衣机、微波炉和电饭煲等家电厨电中的电机铁芯、电机壳体和液晶背板等部件的冲压生产环节。报告期各期，公司应用于家电厨电行业对应的主营业务收入分别为2,014.70 万元、4,712.81 万元和 3,087.98 万元，主营业务收入的比例分别为 3.98%、9.86%和 13.97%，呈上升趋势。

2022 年整体家电市场受经济下滑趋势及国际经济环境、房地产持续低迷、消费者信心指数下降等多方面因素影响，下滑明显。然而随着大环境的回温、消费意愿的提升，2023 年国内家电市场迎来了回暖，2024 年在国补等多项消费补贴政策的刺激下，进一步扩大增长趋势。据全国家用电器工业信息中心发布的《2024 家电行业全年度报告》显示，2024 年，我国家电市场销售规模为 8468 亿元，同比增长 9.0%；出口规模为 7122 亿元，同比增长 15.4%。

随着家电厨电行业的发展，以及国产品牌优势的扩大，公司在家电厨电行业的业务具有稳定性与成长性。

（5）消费电子行业

在消费电子行业中，公司高速精密冲压机床设备适用于手机、电脑、电视及其他终端电子类产品中的精密结构件材料及半导体等部件的冲压生产环节。报告期各期，公司应用于消费电子行业对应的主营业务收入分别为 3,192.68 万元、2,456.89 万元和 2,475.21 万元，主营业务收入的比例分别为 6.31%、5.14%和 11.20%，有一定波动。

以智能手机为例，中国作为智能手机生产及消费大国，整体市场规模庞大，中国智能手机出货量约占全球智能手机市场的 23.00%。2024 年全球消费电子市场终于结束了长达两年的“躺平期”，迎来久违的复苏，智能手机出货量止跌回升。根据 IDC 数据，2024 年全球智能手机出货量 12.23 亿台，同比增长 5.14%。

国内市场表现强势，2024 年国内智能手机出货量 2.86 亿台，同比增长 5.26%。2024 年第四季度国产手机品牌尤其引人瞩目，实现单季度总出货量占全球智能手机出货量的 56.00%，国产头部品牌与三星、苹果间的距离进一步缩小。

消费电子行业市场巨大，国产品牌在该领域优势愈加明显，公司在消费电子行业的业务具有稳定性与成长性。

2、结合产品销量及单价变动情况，定量分析报告期内公司各主要产品收入波动的原因及合理性

报告期各期，公司主营业务产品的收入、销量和单价情况如下：

单位：万元、%、台、万元/台

产品或业务	2025 年 1-5 月				2024 年度				2023 年度			
	金额	占比	数量	单价	金额	占比	数量	单价	金额	占比	数量	单价
开式曲轴类精密冲床	9,837.00	44.51	697	14.11	18,475.55	38.67	1424	12.97	15,394.23	30.43	1,158	13.29
闭式曲轴类精密冲床	7,972.33	36.07	108	73.82	18,591.12	38.92	223	83.37	13,815.00	27.31	182	75.91
偏心齿轮精密冲床	2,779.33	12.58	15	185.29	8,359.89	17.50	48	174.16	20,064.78	39.66	118	170.04
其他高速精密机床	1,512.96	6.85	15	100.86	2,346.84	4.91	30	78.23	1,317.34	2.60	7	188.19
合计	**22,101.62**	**100.00**	**835**	**26.47**	**47,773.40**	**100.00**	**1,725**	**27.69**	**50,591.34**	**100.00**	**1,465**	**34.53**

报告期各期，公司高速精密冲床销量分别为 1,465 套、1,725 套和 835 套，呈上升趋势；公司高速精密冲床平均销售单价分别为 34.53 万元、27.69 万元和 26.47 万元，呈下降趋势，与主要基础原材料钢材价格及价格指数变动趋势一致。

（1）开式曲轴类精密冲床

报告期内，公司开式曲轴类精密冲床系列产品的销售收入、销量和单价情况如下：

单位：万元、台、万元/台

项目	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
收入	9,837.00	27.78%	18,475.55	20.02%	15,394.23

销量	697	17.47%	1,424	22.97%	1,158
单价	14.11	8.78%	12.97	-2.40%	13.29

开式曲轴类精密冲床采用 C 型开式机身设计，结构布局紧凑合理，操作空间开阔，利于实现上下料自动化集成与模具快速调试。该系列设备搭载高刚性曲轴传动系统，确保滑块运动轨迹精准稳定，适配中小吨位、高冲次的生产场景，具备性价比优势突出、应用适应性广、维护便捷高效等核心特点。其主要应用于新能源及电动汽车、光伏、工业机器人、家电、消费电子等领域，针对中小型尺寸、中低精度要求的冲压件，提供高效的冲压加工解决方案。

报告期各期，公司开式曲轴类精密冲床销售收入分别为 15,394.23 万元、18,475.55 万元和 9,837.00 万元，呈上升趋势；销量分别为 1,158 台、1,424 台和 697 台，呈上升趋势；销售单价分别为 13.29 万元/台，12.97 万元/台和 14.11 万元/台，基本保持稳定。报告期各期，公司开式曲轴类精密冲床销售收入的增长主要系销量增加所致。2024 年，公司开式曲轴类精密冲床产品在包装材料与通用五金、消费电子、家电厨电等行业销量较 2023 年增加较多，导致 2024 年营业收入较 2023 年增长较多。

（2）闭式曲轴类精密冲床

报告期内，公司闭式曲轴类精密冲床系列产品的销售收入、销量和单价情况如下：

单位：万元、台、万元/台

项目	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
收入	7,972.33	2.92%	18,591.12	34.57%	13,815.00
销量	108	16.23%	223	22.53%	182
单价	73.82	-11.46%	83.37	9.83%	75.91

闭式曲轴类精密冲床采用闭式整体框架机身结构，刚性卓越、稳定性优异，受力变形量小。该系列设备的曲轴组件于封闭机体内稳定运转，可承载大吨位冲压载荷，能适应偏载工况，确保极高的滑块平行度与重复定位精度。其核心优势体现为高刚性、高精度、长使用寿命，主要应用于新能源及电动汽车、光伏、工

业机器人、家电、消费电子等领域，适配对加工精度、生产效率等核心指标要求更高的大中型精密冲压件制造环节。

报告期各期，公司闭式曲轴类精密冲床销售收入分别为 13,815.00 万元、18,591.12 万元和 7,972.33 万元，呈上升趋势；销量分别为 182 台、223 台和 108 台，呈上升趋势；销售单价分别为 75.91 万元/台、83.37 万元/台和 73.82 万元/台，呈现小幅波动。报告期各期，公司闭式曲轴类精密冲床销售收入的增长主要系销量增加所致。2024 年，公司闭式曲轴类精密冲床产品在新能源与电动汽车、汽车汽配、家电厨电等行业销量较 2023 年增加较多，导致 2024 年营业收入较 2023 年增长较多。

（3）偏心齿轮精密冲床

报告期内，公司偏心齿轮精密冲床系列产品的销售收入、销量和单价情况如下：

单位：万元、台、万元/台

项目	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
收入	2,779.33	-20.21%	8,359.89	-58.34%	20,064.78
销量	15	-25.00%	48	-59.32%	118
单价	185.29	6.39%	174.16	2.43%	170.04

偏心齿轮精密冲床的核心驱动系统采用偏心齿轮结构设计，区别于传统曲轴传动形式。该系列设备通过偏心齿轮直接驱动滑块运动，传动扭矩输出充裕，整机刚性进一步提升，且下死点停留时间更长、稳定性佳。其核心优势凸显为超高刚性与卓越稳定性，尤其适配深拉延、精整、冷挤压等复杂成形工艺，主要应用于汽车覆盖件、新能源及储能电池外壳等领域，针对成形质量要求严苛的深拉伸及精密成型场景提供高效加工解决方案。

报告期各期，公司偏心齿轮精密冲床销售收入分别为 20,064.78 万元、8,359.89 万元和 2,779.33 万元，下降幅度较大；销量分别为 118 台、48 台和 15 台，大幅下降；销售单价分别为 170.04 万元/台、174.16 万元/台和 185.29 万元/台，呈现小幅波动。报告期各期，公司偏心齿轮精密冲床销售收入呈现下降趋势主要系销量大幅下降所致。2024 年、2025 年 1-5 月，公司偏心齿轮精密冲床产

品在新能源与电动汽车领域销量较 2023 年呈下降趋势，主要系公司偏心齿轮精密冲床主要客户为科达利、震裕科技等龙头企业，为保持其市场竞争的技术优势，提前布局，加大其对先进冲压机床的资本投入，在 2023 年完成固定资产投资较多，在 2024 年、2025 年 1-5 月相对较少，导致公司对其销量下降，虽然公司该类产品在汽车汽配领域有一定增长，但综合影响导致 2024 年、2025 年 1-5 月销量较 2023 年呈下降趋势。

3、结合产品原材料价格变动、价格传导机制等因素，定量分析报告期内公司各主要产品收入波动的原因及合理性

报告期内，公司采购的原材料主要内容和结构如下：

单位：万元

材料大类	采购内容	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
毛坯件	主要包括机架、工作台、滑块等机床产品的主要结构部件	5,152.08	34.78%	12,575.28	39.38%	14,590.77	48.08%
机械零件	主要包括曲轴、齿轮、飞轮等机械部件	3,668.65	24.76%	7,738.31	24.23%	8,165.79	26.91%
标准件	标准零部件、钢板等	2,492.87	16.83%	4,387.99	13.74%	2,124.02	7.00%
其他	其他零配件、辅助耗材等	3,500.78	23.63%	7,233.51	22.65%	5,465.27	18.01%
合计		**14,814.38**	**100.00%**	**31,935.10**	**100.00%**	**30,345.85**	**100.00%**

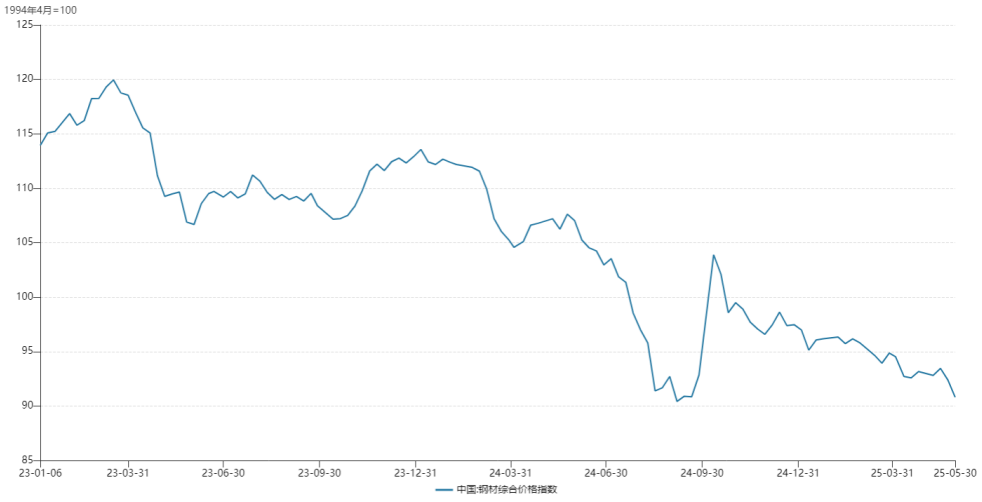
报告期内，公司采购原材料主要以毛坯件、机械零件、标准件和其他配件为主，采购合计占比分别为 81.99%、77.35%和 76.37%。其中，毛坯件占比逐年下降，标准件占比逐年上升，主要系公司子公司澳玛特机械 2024 年投产后，公司开始采购标准件中的中厚板自主生产部分冲床所需的毛坯件所致。其中，毛坯件主要包括机架、工作台、滑块等机床产品的主要结构部件，机械零件主要包括曲轴、齿轮、飞轮等机械部件；上述零部件主要为钢材加工件，公司采买后仍需要进行精加工和装配。标准件种类较多，属于标准规格零部件或材料，包含了中厚板、轴承等。

报告期内，公司各材料大类中的主要零部件采购情况如下：

项目		单位	2025 年 1-5 月			2024 年度			2023 年度		
			金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
毛坯件	机架	万元、万元/PCS	2,254.37	613.00	3.68	6,301.95	1,599.00	3.94	7,214.94	1,569.00	4.60
	工作台	万元、万元/PCS	603.17	1,168.00	0.52	1,186.72	1,411.00	0.84	1,413.46	1,506.00	0.94
	滑块	万元、万元/PCS	587.37	884.00	0.66	1,527.13	1,802.00	0.85	1,625.62	1,582.00	1.03
机械零件	曲轴	万元、万元/PCS	497.72	1,228.00	0.41	1,017.83	1,930.00	0.53	844.75	1,736.00	0.49
	飞轮	万元、万元/PCS	445.15	876.00	0.51	874.06	1,422.00	0.61	878.17	1,517.00	0.58
	大齿轮	万元、万元/PCS	544.84	1,308.00	0.42	1,172.75	1,876.00	0.63	942.24	1,714.00	0.55
	偏心齿轮	万元、万元/PCS	2,254.37	613.00	3.68	6,301.95	1,599.00	3.94	7,214.94	1,569.00	4.60
标准件	中厚板	万元、元/Kg	1,499.46	4,535,274	3.31	916.44	2,758,302	3.32	-	-	-
	轴承	万元、元/PCS	176.62	12,266	144.00	333.25	22,441	148.50	251.18	16,445	152.74

如上表所示为各材料大类中的主要零部件的采购金额、数量和对应单价，其中毛坯件与机械零件中的主要零部件变动与经营规模变动相一致，随着钢材价格下降，公司主要的零部件价格也呈现下降趋势；标准件中的中厚板属于加工机架、工作台等毛坯件的原材料，随着 2024 年澳玛特机械投产，公司开始陆续自主生产大吨位和定制化程度较高的机床所需的机架、工作台等毛坯件，因此 2025 年采购的中厚板规格相比之前要更高，单价上并未产生明显下降，轴承作为标准件可直接装配在冲床对应位置，虽然主要原材料也为钢材，但作为精密零件，单价主要取决于其技术与精度，钢材价格变动对其单价作用并不明显，故报告期内轴承单价小幅下降但基本稳定。

钢材综合价格指数



数据来源：wind

由上图可知，外部市场钢材价格及价格指数变动趋势与公司上述主要原材料采购价格的平均单价变动趋势一致。

公司对产品的定价依据主要基于三个方面：1、公司产品生产成本及一定的利润率；2、公司销售人员调研国内同类型产品的市场价格、需求情况、客户差异化需求、合作历史等多种因素综合确定针对拟销售客户的差异化销售价格；3、根据生产要素成本变化因素作出的合理化价格调整。报告期内，受原材料价格变动和产品定制化程度影响，公司产品销售单价总体呈下降趋势。

报告期内，直接材料是公司主要成本构成，各期占比均超过 75%，主要系冲床材料投入中金额较大的主要为机架、滑块、工作台等钢结构件，报告期内钢材价格呈下降趋势，受此影响，直接材料占比呈下降趋势，直接人工和制造费用占比小幅提升。

因此，原材料价格的变动会对公司产品销售价格产生一定影响，具有一定的传导效应。

（二）结合客户需求变动主要项目的履约进展情况，说明 2024 年公司偏心齿轮精密冲床收入大幅减少的合理性，与行业景气度、下游客户业绩情况是否匹配，偏心齿轮精密冲床收入是否存在持续下滑趋势，公司是否存在大客户流失风险，是否会对公司持续经营能力产生重大不利影响，公司拟采取的应对措施及有效性

报告期各期，公司偏心齿轮精密冲床对应的主要客户及销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
深圳市科达利实业股份有限公司及其关联方	-	0.00%	2,199.12	26.31%	9,215.93	45.93%
宁波震裕科技股份有限公司及其关联方	262.78	9.45%	1,832.45	21.92%	3,436.89	17.13%
苏州斯莱克精密设备股份有限公司及其关联方	-	0.00%	909.56	10.88%	3,212.83	16.01%
浙江中泽精密科技股份有限公司及其关联方	-	0.00%	451.33	5.40%	2,459.79	12.26%
定州市宏远机械有限公司及其关联方	1,228.32	44.19%	-	0.00%	-	0.00%
合计	**1,491.10**	**53.64%**	**5,392.46**	**64.51%**	**18,325.44**	**91.33%**

根据上表，报告期各期公司偏心齿轮精密冲床收入分别为 20,064.78 万元、8,359.89 万元和 2,779.33 万元。2023 年公司偏心齿轮精密冲床的主要客户为科达利、震裕科技、斯莱克和中泽科技，占主营业务收入的比例合计为 91.33%。以下为上述四家客户报告期内的经营业绩情况：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-6 月		2024 年		2023 年		2022 年
	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入
科达利	664,468.28	10.47%	1,202,967.63	14.44%	1,051,136.01	21.47%	865,350.00
震裕科技	404,676.26	13.53%	712,869.25	18.45%	601,851.22	4.63%	575,233.20
斯莱克	92,041.27	21.76%	151,185.90	-8.45%	165,143.35	-4.61%	173,131.87
中泽科技	77,188.96	21.70%	152,215.53	71.61%	88,696.27	-	未披露

注：科达利、震裕科技、斯莱克数据取自年报、半年报，中泽科技取自其公开转让说明书，2025 年为 1-5 月数据。

根据上表，公司偏心齿轮精密冲床的主要客户除苏州斯莱克外，报告期内营业收入增长速率较快，上述四家客户采购公司偏心齿轮精密冲床主要生产新能源电动汽车中的动力锂电池结构件、壳体。公司高速精密冲床作为客户的生产设备，具有固定资产投资的周期性特征，上述四家客户在 2023 年完成固定资产投资较多，在 2024 年、2025 年 1-5 月相对较少，导致公司该类收入存在波动，具有合理性。

近年来，储能正成为构建高比例新能源电力系统不可或缺的支撑，其核心使命在于高效消纳风电、光伏等可再生能源，解决其波动性与间歇性难题。储能行业正进入一个由规模化建设向高质量发展全面转型的新阶段。在明确的政策目标驱动下，预计到 2027 年，全国新型储能装机规模将较现有水平实现翻倍以上增长，达到 1.8 亿千瓦以上。作为储能系统中核心部件的储能蓄电池，其市场规模也在不断扩大。储能锂电池作为储能蓄电池中的重要系列，市场前景广阔，公司对于锂电池结构件等电池生产行业有着丰富的客户资源与技术储备。公司重要客户科达利、震裕科技、斯莱克、中泽科技也是储能领域电池生产厂商的重要供应商，储能领域将会成为公司产品的重要应用市场。

未来随着新能源汽车行业的继续发展以及储能领域的快速发展，公司在新能源与电动汽车行业业绩仍具有可持续性和成长性。

根据公开资料查询，科达利 2025 年 1-3 季度新增 162 项专利授权，较去年同期增长 800%，进一步巩固动力电池结构件龙头的技术优势；2025 年上半年，科达利在匈牙利投资建设动力电池精密结构件三期项目，同时推进国内江西和四川（三期）基地扩建以及深圳总部及研发基地项目建设，此外正在筹备美国生产

基地；2025 年 9 月 15 日，斯莱克发布公告，为进一步完善其新能源电池壳业务产能布局，与肥东县人民政府签订了《新能源精密结构件项目投资合作协议》，项目总投资 2.3 亿元人民币；中泽科技已申报新三板挂牌申请，后续通过融资渠道增强自身实力；科达利、震裕科技也均在积极布局机器人行业精密结构件业务；结合上述客户的相关公开信息，公司偏心齿轮精密冲床业务后续仍有较大发展空间。截至报告期期末，公司偏心齿轮精密冲床业务在手订单金额约为 1.01 亿元，同时 6-10 月新增在手订单约为 1.25 亿元。

综上所述，2024 年公司偏心齿轮精密冲床下降明显，但后续随着主要客户的业务拓宽，新能源与电动汽车行业的高速发展，公司该类业务不存在持续下滑的风险；截至报告期末，上述四家客户在手订单金额约为 0.78 亿元，同时 6-10 月新增在手订单约为 0.96 亿元。公司不存在大客户流失风险，公司 2024 年偏心齿轮精密冲床销售收入下降不会对公司持续经营能力产生重大不利影响，同时公司也在积极拓宽偏心齿轮精密冲床的应用领域，挖掘潜在客户，丰富产品矩阵，故公司偏心齿轮精密冲床业务仍具有可持续性与成长性。

（三）说明公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性

报告期公司与同行业可比公司收入情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-5 月/2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
宁波精达	40,073.72	15.00%	81,753.68	15.38%	70,858.72
亚威股份	102,439.96	16.32%	205,739.36	6.70%	192,812.22
虹瑞智能	4,987.94	6.72%	11,167.10	18.38%	9,433.51
豪辉科技	12,293.13	42.93%	16,837.21	18.36%	14,226.02
本公司	**23,006.12**	**11.42%**	**48,911.62**	**-5.33%**	**51,666.98**

注：同行业可比公司 2025 年 1-6 月营业收入为半年报数据，公司为 2025 年 1-5 月营业收入；2025 年与 2024 年变动率为年化变动率。

根据上表，公司 2024 年销售收入较 2023 年下滑，但同行业可比公司收入呈现上升，公司收入变动趋势与同行业可比公司略有差异，主要系 2024 年公司偏心齿轮精密冲床实现的收入下降所致。具体分析参见“问题 1”之“一、（二）结合客户需求变动主要项目的履约进展情况，说明 2024 年公司偏心齿轮精密冲

床收入大幅减少的合理性，与行业景气度、下游客户业绩情况是否匹配，偏心齿轮精密冲床收入是否存在持续下滑趋势，公司是否存在大客户流失风险，是否会对公司持续经营能力产生重大不利影响，公司拟采取的应对措施及有效性”。

总体来看，公司经营业绩与同行业可比公司不存在显著差异。公司 2025 年 1-5 月已扭转下滑趋势，期后业绩良好，不存在业绩持续大幅下滑的风险。

二、说明公司营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动是否匹配，公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递。

（一）说明公司营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性

报告期各期，公司营业成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1 月—5 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	12,930.94	74.30%	28,476.29	76.31%	31,049.56	79.48%
直接人工	1,451.33	8.34%	2,566.65	6.88%	2,576.19	6.59%
制造费用	2,429.02	13.96%	5,407.78	14.49%	4,378.79	11.21%
运杂费	592.33	3.40%	865.94	2.32%	1,060.67	2.72%
合计	**17,403.62**	**100.00%**	**37,316.67**	**100.00%**	**39,065.22**	**100.00%**

根据上表，报告期内公司营业成本构成整体保持稳定，直接材料是营业成本的主要构成部分，各期占比分别 79.48%、76.31%和 74.30%，呈下降趋势，主要系冲床材料投入中金额较大的主要为机架、滑块、工作台等钢结构毛坯件，报告期内该类部件的主要原材料钢材价格呈下降趋势。受直接材料占比变动影响，直接人工和制造费用占比小幅提升，但公司整体成本结构保持稳定。

同行业可比公司中，仅亚威股份公开信息披露了其营业成本构成。报告期各期，亚威股份营业成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1 月—6 月	2024 年度	2023 年度

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	未披露	-	124,930.56	78.61%	118,288.62	82.94%
直接人工	未披露	-	11,199.07	7.05%	10,044.97	7.04%
制造费用	未披露	-	22,801.18	14.34%	14,292.84	10.02%
合计	**80,725.66**	**100.00%**	**158,930.80**	**100.00%**	**142,626.43**	**100.00%**

根据上表，2023 年、2024 年，亚威股份营业成本构成中，直接材料是营业成本的主要构成部分，占比分别为 82.94%、78.61%；直接人工、制造费用占比与公司类似。

因此，公司按成本性质的营业成本构成与同行业可比公司不存在显著差异。

（二）报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动是否匹配，公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递

报告期内，公司采购的原材料主要内容和结构如下：

单位：万元

材料大类	采购内容	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
毛坯件	主要包括机架、工作台、滑块等机床产品的主要结构部件	5,152.08	34.78%	12,575.28	39.38%	14,590.77	48.08%
机械零件	主要包括曲轴、齿轮、飞轮等机械部件	3,668.65	24.76%	7,738.31	24.23%	8,165.79	26.91%
标准件	标准零部件、钢板等	2,492.87	16.83%	4,387.99	13.74%	2,124.02	7.00%
其他	其他零配件、辅助耗材等	3,500.78	23.63%	7,233.51	22.65%	5,465.27	18.01%
合计		**14,814.38**	**100.00%**	**31,935.10**	**100.00%**	**30,345.85**	**100.00%**

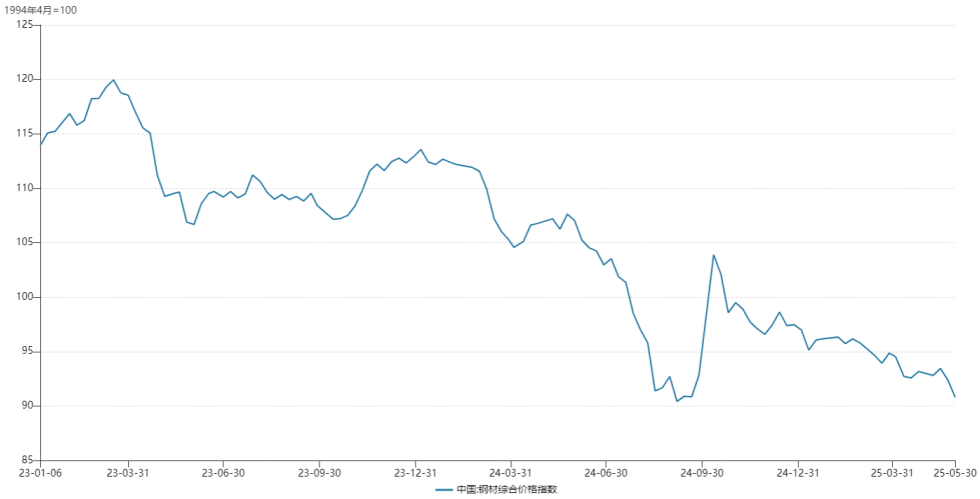
报告期内，公司采购原材料主要以毛坯件、机械零件、标准件和其他配件为主，采购合计占比分别为 81.99%、77.35%和 76.37%。其中，毛坯件占比逐年下降，标准件占比逐年上升，主要系公司子公司澳玛特机械 2024 年投产后，公司开始采购标准件中的中厚板自主生产部分冲床所需的毛坯件所致。其中，毛坯件主要包括机架、工作台、滑块等机床产品的主要结构部件，机械零件主要包括曲轴、齿轮、飞轮等机械部件；上述零部件主要为钢材加工件，公司采买后仍需要进行精加工和装配。标准件种类较多，属于标准规格零部件或材料，包含了中厚板、轴承等。

报告期内，公司各材料大类中的主要零部件采购情况如下：

项目		单位	2025 年 1-5 月			2024 年度			2023 年度		
			金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
毛坯件	机架	万元、万元/PCS	2,254.37	613.00	3.68	6,301.95	1,599.00	3.94	7,214.94	1,569.00	4.60
	工作台	万元、万元/PCS	603.17	1,168.00	0.52	1,186.72	1,411.00	0.84	1,413.46	1,506.00	0.94
	滑块	万元、万元/PCS	587.37	884.00	0.66	1,527.13	1,802.00	0.85	1,625.62	1,582.00	1.03
机械零件	曲轴	万元、万元/PCS	497.72	1,228.00	0.41	1,017.83	1,930.00	0.53	844.75	1,736.00	0.49
	飞轮	万元、万元/PCS	445.15	876.00	0.51	874.06	1,422.00	0.61	878.17	1,517.00	0.58
	大齿轮	万元、万元/PCS	544.84	1,308.00	0.42	1,172.75	1,876.00	0.63	942.24	1,714.00	0.55
	偏心齿轮	万元、万元/PCS	57.52	6.00	9.59	91.16	10.00	9.12	1,000.50	179.00	5.59
标准件	中厚板	万元、元/Kg	1,499.46	4,535,274.00	3.31	916.44	2,758,302.00	3.32			
	轴承	万元、元/PCS	176.62	12,266.00	144.00	333.25	22,441.00	148.50	251.18	16,441.00	152.78

如上表所示为各材料大类中的主要零部件的采购金额、数量和对应单价，其中毛坯件中的主要零部件变动与经营规模变动相一致，随着钢材价格下降，公司主要的零部件价格也呈现下降趋势；机械零件中的主要零部件 2024 年较 2023 年单价小幅上涨，主要系公司销售的大吨位与定制化的机型增多，对曲轴、飞轮等零部件的尺寸、精度要求更高，导致单价相对有所上升，2025 年随着上游供应体系逐渐成熟，单价也略有下降；标准件中的中厚板属于是加工机架、工作台等毛坯件的原材料，随着 2024 年澳玛特机械投产，公司开始陆续自主生产大吨位和定制化程度较高的机床所需的机架、工作台等毛坯件，因此 2025 年采购的中厚板规格相比之前要更高，因此单价上并未产生明显下降，轴承作为标准件可直接装配在冲床对应位置，虽然主要原材料也为钢材，但作为精密零件，单价主要取决于其技术与精度，钢材价格变动对其单价作用并不明显，故报告期内轴承单价小幅下降但基本稳定。

钢材综合价格指数



数据来源：wind

由上图可知，外部市场钢材价格及价格指数变动趋势与公司上述主要原材料采购价格的平均单价变动趋势一致。

公司对产品的定价依据主要基于三个方面：1、公司产品生产成本及一定的利润率；2、公司销售人员调研国内同类型产品的市场价格、需求情况、客户差异化需求、合作历史等多种因素综合确定针对拟销售客户的差异化销售价格；3、根据生产要素成本变化因素作出的合理化价格调整。因此，原材料价格的变动会对公司产品销售价格产生一定影响。报告期内，受原材料价格变动和产品定制化程度影响，公司产品销售单价总体呈下降趋势

报告期内，直接材料是公司主要成本构成，各期占比均超过 75%，主要系冲床材料投入中金额较大的主要为机架、滑块、工作台等钢结构件，报告期内钢材价格呈下降趋势，受此影响，直接材料占比呈下降趋势，直接人工和制造费用占比小幅提升。

综上所述，公司主要原材料采购金额、价格变动趋势与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动基本匹配，受原材料价格变动影响，公司高速精密冲床单价也有小幅下降。

三、分别说明公司开式曲轴类精密冲床、闭式曲轴类精密冲床和偏心齿轮精密冲床的毛利率与可比公司同类产品是否存在差异及合理性。

报告期各期，公司按产品（服务）类别分类的收入占比与毛利率情况如下：

项目	2025 年 1 月—5 月		2024 年度		2023 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
主营业务收入	96.07%	24.21%	97.67%	23.87%	97.92%	24.56%
其中：开式曲轴类精密冲床	42.76%	17.62%	37.77%	14.56%	29.80%	16.17%
闭式曲轴类精密冲床	34.65%	30.18%	38.01%	30.95%	26.74%	29.15%
偏心齿轮精密冲床	12.08%	24.11%	17.09%	25.13%	38.83%	27.03%
其他高速精密机床	6.58%	35.82%	4.80%	36.59%	2.55%	36.67%
其他业务收入	3.93%	27.73%	2.33%	16.83%	2.08%	16.62%
合计	**100.00%**	**24.35%**	**100.00%**	**23.71%**	**100.00%**	**24.39%**

报告期各期，公司综合毛利率分别为 24.39%、23.71%和 24.35%，较为稳定，其中偏心齿轮精密冲床的毛利率分别为 27.03%、25.13%和 24.11%，呈小幅下降趋势，主要系偏心齿轮精密冲床销量变动较大，不同客户定制化程度存在一定差异所致。

公司与可比公司综合毛利率情况如下：

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
宁波精达	36.04%	41.28%	41.64%
亚威股份	20.69%	22.21%	25.45%
虹瑞智能	17.75%	22.24%	21.60%
豪辉科技	35.39%	33.27%	31.91%
平均值	**27.47%**	**29.75%**	**30.15%**
本公司	**24.35%**	**23.71%**	**24.39%**

注：同行业可比公司 2025 年 1-6 月营业收入为半年报数据，公司为 2025 年 1-5 月营业收入。

从综合毛利率来看，与亚威股份、虹瑞智能同类业务的毛利率整体接近，但低于宁波精达、豪辉科技；受宁波精达毛利率较高影响，公司略低于行业平均水平。公司与同行业可比公司毛利率水平对比分析如下：

（1）宁波精达主营业务为换热器装备和精密压力机的研发、生产和销售，换热器装备包括空调换热器和冷冻、冷链换热器及汽车微通道换热器专用成形设备；分别对应空调、冷冻、冷链行业和汽车热管理系统；精密压力机主要应用于汽车、家电、五金、电机、电子、电池等各行业冲压生产。

报告期各期，宁波精达按产品分类的毛利率情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
压力机	29.29%	38.21%	40.04%
换热器	31.35%	39.60%	36.34%

微通道及其他	56.03%	51.62%	56.83%
合计	**35.31%**	**41.11%**	**41.96%**

根据上表，报告期内宁波精达压力机业务毛利率分别为 40.04%、38.21%和 29.29%。宁波精达压力机业务专注于空调换热器生产装备和汽车热管理装备行业，定制化程度较高，毛利率高于公司综合毛利率，也高于公司定制化程度较高的闭式曲轴类精密冲床、偏心齿轮精密冲床业务毛利率。

宁波精达压力机业务毛利率虽然处于下降阶段，但其起家并长期深耕空调换热器生产装备（如翅片高速冲床）等领域，自 2008 年以来国内市场占有率一直处于行业前列，拥有极高的品牌认可度和客户基础，产品的应用领域细分、集中、定制化程度高，其毛利率高于公司毛利率具有合理性。

（2）亚威股份从事的主要业务包括三大板块：金属成形机床业务、激光加工装备业务、智能制造解决方案业务。

报告期各期，亚威股份毛利率情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度
综合毛利率	20.69%	22.21%	25.45%
金属成形机床业务毛利率	22.84%	24.71%	27.97%

亚威股份约 70%的收入来源于金属成形机床业务，该业务的主要产品包括以压力机为代表的冲压机床，以及以折弯机、数控转塔冲床为代表的钣金机床等，广泛应用于汽车、家电、工程机械、船舶、电力、航天航空、冶金等领域。亚威股份金属成形机床业务主要产品及应用领域与公司主要产品较为相似，毛利率也较为相近。

（3）虹瑞智能主营业务是研发、生产、销售高速冲床、肘节式精密冲床、非标自动化等。主要产品和服务为 H 型高速冲床、C 型高速冲床、高精冲床、超高速冲床、肘节式精密冲床、自动化设备，与澳玛特的主要产品较为相似，但虹瑞智能的整体经营规模较小，故毛利率偏低。

根据虹瑞智能公开信息，其 C 型高速冲床与公司开式曲轴类精密冲床、H 型高速冲床与公司闭式曲轴类精密冲床从结构上较为相近。毛利率对比情况如下：

产品名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
开式曲轴类精密冲床	17.62%	14.56%	16.17%

C 型高速冲床	-	22.28%	22.02%
闭式曲轴类精密冲床	30.18%	30.95%	29.15%
H 型高速冲床	-	22.17%	27.26%

根据上表，报告期内公司开式曲轴类精密冲床毛利率分别为 16.17%、14.56%和 17.62%，基本保持稳定。2023 年和 2024 年公司开式曲轴类精密冲床毛利率均低于虹瑞智能 C 型高速冲床毛利率，主要系公司的开式曲轴类精密冲床属于成熟度高、通用性强和性价比高的系列，议价空间不高，进而毛利率相对较低。

报告期内，公司闭式曲轴类精密冲床毛利率分别为 29.15%、30.95%和 30.18%，基本保持稳定，且高于虹瑞智能 H 型高速冲床毛利率。该类产品定制化程度较高，且随着汽车行业尤其是新能源汽车行业以及高端家电行业的快速发展，市场对高技术水平的高速精密冲床产品的需求提高，相关产品价格较高，而公司该类产品主要应用在新能源汽车行业以及高端家电行业，导致公司该类产品毛利率水平较高。

（4）豪辉科技主要从事冲床的研发、设计、生产及销售，拥有丰富的设计、加工、制造、销售及服务经验，主要产品包括肘节式、HC、DH、DDH、DDL 等系列精密高速及超精密高速冲床，该类产品定制化程度高，根据客户的特定需求为客户量身定做相应产品，生产满足客户个性化需求的产品，毛利率略高于澳玛特具有合理性。

综上，公司与同行业可比公司毛利率对比存在一定差异，主要受各公司产品结构特点、定制化程度、行业应用领域等多方面因素影响，具有合理性。

四、列示主要客户的基本情况（包括但不限于成立时间、注册资本及实缴情况、实际控制人经营规模等）、客户类型、历史合作情况、是否签署框架协议、客户拓展方式、期后订单，经营规模和其与公司交易金额是否匹配；公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与上述客户是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

报告期各期，公司前五大客户基本情况及相关信息如下：

客户名称	客户类型	成立时间	注册资本	实收资本	注册地址	实控人	主营业务	经营规模	历史合作情况	客户拓展方式	期后订单金额（万元）
安徽嘉荣科技有限公司	民营企业，上市公司子公司	2020/12/23	12800.00 万元	7602.56 万元	安徽省六安市舒城县杭埠镇胜利大道与万佛湖路交叉口西南角	胡翔	冰箱、铁链	母公司为上市公司合肥高科，2024 年营业收入 11.98 亿元	2023 年至今	朋友推介	-
东莞合志精密科技有限公司及其关联方	外资企业	2011/8/9	1000.00 万港元	1000.00 万港元	广东省东莞市谢岗镇大厚村	合志五金塑膠有限公司	五金制品、塑胶制品	主要交易客户为越南合志精密科技有限公司，客户未透露	2021 年至今	销售服务商推介	-
温州磊鑫自动化科技有限公司	民营企业	2009/2/9	50.00 万元	50.00 万元	浙江省温州市滨海十五路 555 号	钱磊	冲床及零部件	2023 年营收 2600 万元；2024 年营收 2800-2900 万元	2009 年至今	自主开发	1,364.56
重庆百钰顺精密工业股份有限公司及其关联方	民营企业	2016/3/10	3364.89 万元	2659.01 万元	重庆市铜梁区东城街道产业大道 6 号	周玉杰	消费电子零部件	2024 年营收 11 亿左右；2025 年预计营收 20 亿	2019 年至今	销售服务商推介	2,195.60
定州市宏远机械有限公司及其关联方	民营企业	2012/4/23	1050.00 万元	1000.00 万元	河北省保定市定州市唐河循环经济产业园区	刘宏	汽车冲压零部件	2023 年营收 4.2 亿；2024 年营收 4.5 亿	2015 年至今	朋友推介	-
宁波震裕科技股份有限公司及其关联方	民营企业，上市公司	1994/10/18	17347.77 万元	17347.77 万元	浙江省宁波市宁海县西店镇	蒋震林、洪瑞娣	电池结构件、模具	2024 年营收 71.29 亿元	2019 年至今	朋友推介	5,050.44
深圳市科达利实业股份有限公司及其关联方	民营企业，上市公司	1996/9/20	27316.18 万元	27350.67 万元	广东省深圳市龙华区大浪街道同胜社区中建科技厂区厂房一 1 层	励建立、励建炬	新能源结构件	2024 年营收 120.3 亿元	2020 年至今	行业信息了解	820.04
马鞍山南实科技有限公司及其关联方	民营企业	2016/11/17	16000.00 万元	16000.00 万元	安徽省马鞍山经济技术开发区长山东路	叶瑞烽	新能源精密结构件	2024 年营收 18.2 亿元	2019 年至今	行业信息了解	16.00

					599 号						
天津埃斯顿机床有限公司及其关联方	民营企业	2015/7/16	500.00 万元	-	天津市北辰区双街镇正通加油站旁	程恒灏	冲床、板金及液压设备	2024 年营收约 4000 万元	2019 年至今	朋友推介	2,913.78
苏州斯莱克精密设备股份有限公司及其关联方	民营企业，上市公司	2004/1/6	64840.00 万元	64840.00 万元	江苏省苏州市吴中区胥口镇孙武路 1028 号	安旭	高速易拉盖、新能源结构件	2023 年营收 16.51 亿元；2024 年营收 15.12 亿元	2021 年至今	销售服务商推介	129.60
浙江中泽精密科技股份有限公司及其关联方	民营企业	2016/2/23	2000.00 万元	1937.34 万元	浙江省嘉兴市乌镇镇科创路 86 号	吴尚	电池结构件、铝壳、顶盖	2024 年营收 15 亿元	2021 年至今	行业信息了解	1,754.56

注：期后订单金额为 2025 年 5 月 31 日公司在手订单金额。

报告各期，公司除与经销商签订经销协议外，与上述客户不存在框架协议。上述客户的经营规模均大于或远大于公司与客户的交易金额，公司与其交易具备商业合理性，公司与其交易金额与客户自身业务规模相匹配，同时公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与上述客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

五、对客户按照销售金额区间和合作期限区间分别分类列示，并结合报告期各期各区间的客户波动情况分析，说明公司报告期各期主要客户波动较大的原因、老客户复购情况、新客户开拓情况、客户构成及合作的稳定性、收入实现的可持续性。

（一）对客户按照销售金额区间分类列示

报告期各期，公司主营业务收入按销售金额区间分类情况如下：

单位：个、万元

年度	客户类型	客户数量	金额	占比
2025 年 1-5 月	大型客户（1000 万元以上）	5	7,066.29	31.97%
	中型客户（100 万元-1000 万元）	40	11,213.20	50.73%
	小型客户（100 万元以下）	124	3,822.12	17.29%
	合计	**169**	**22,101.62**	**100.00%**
2024 年度	大型客户（1000 万元以上）	9	15,593.77	32.64%
	中型客户（100 万元-1000 万元）	83	23,204.84	48.57%
	小型客户（100 万元以下）	299	8,974.79	18.79%
	合计	**391**	**47,773.40**	**100.00%**
2023 年度	大型客户（1000 万元以上）	7	26,425.15	52.23%
	中型客户（100 万元-1000 万元）	61	17,195.76	33.99%
	小型客户（100 万元以下）	224	6,970.43	13.78%
	合计	**292**	**50,591.34**	**100.00%**

根据上表，公司 2024 年小、中、大型客户数量均高于 2023 年。基于公司机床产品质量和技术水平，随着公司在行业内的影响力提升，公司的获客渠道，品牌声誉都有所提高，客户对公司的产品认可度也随之提升，客户数量增多具有合理性。2025 年 1-5 月客户数量相比 2024 年小幅减少，主要系部分客户的订单尚未执行完毕未确认收入所致。

（二）对客户按照合作期限区间分别分类列示

报告期各期，公司主营业务收入按合作年限区间分类情况如下：

单位：个、万元

年度	客户合作年限	客户数量	金额	占比
2025 年 1-5 月	3 年以上	56	6,614.69	29.93%
	1-3 年	79	11,536.19	52.20%
	1 年以内	34	3,950.73	17.88%
	合计	**169**	**22,101.62**	**100.00%**
2024 年度	3 年以上	118	13,447.72	28.15%
	1-3 年	107	29,884.89	62.56%
	1 年以内	166	4,440.80	9.30%
	合计	**391**	**47,773.40**	**100.00%**
2023 年度	3 年以上	82	8,006.88	15.83%
	1-3 年	85	36,435.02	72.02%
	1 年以内	125	6,149.45	12.16%
	合计	**292**	**50,591.34**	**100.00%**

注：客户合作年限起始年为其最早签订合同年份

根据上表，报告期内，公司合作年限为 1-3 年和 3 年以上的老客户逐渐增多，同时 1 年以内的新客户数量也在上升。从主营业务收入的占比角度，报告期各期，3 年以上的老客户的销售占比分别为 15.83%、28.15%和 29.93%，呈逐年上涨趋势，公司老客户复购情况良好；同时，伴随公司行业口碑提升，报告期各期，一年以内的新客户销售收入占比分别为 12.16%、9.30%和 17.88%，呈上升趋势，公司新开拓客户情况良好，特别是 2025 年 1-5 月增长较多，已接近 2024 年全年水平。

（三）结合报告期各期各区间的客户波动情况分析，说明公司报告期各期主要客户波动较大的原因、老客户复购情况、新客户开拓情况、客户构成及合作的稳定性、收入实现的可持续性。

1、公司报告期各期主要客户波动较大的原因

报告期各期，公司前五大客户销售情况如下：

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额（万元）	占比
2025 年 1 月—5 月					

1	安徽嘉荣科技有限公司	否	冲床	1,986.58	8.64%
2	东莞合志精密科技有限公司及其关联方[注 1]	否	冲床	1,486.68	6.46%
3	温州磊鑫自动化科技有限公司	否	冲床	1,320.22	5.74%
4	定州市宏远机械有限公司及其关联方[注 2]	否	冲床	1,231.42	5.35%
5	重庆百钰顺精密工业股份有限公司及其关联方[注 3]	否	冲床	1,067.96	4.64%
合计		-	-	**7,092.86**	**30.83%**
2024 年度					
1	深圳市科达利实业股份有限公司及其关联方[注 4]	否	冲床	2,624.86	5.37%
2	宁波震裕科技股份有限公司及其关联方[注 5]	否	冲床	2,226.40	4.55%
3	马鞍山南实科技有限公司及其关联方[注 6]	否	冲床	1,934.91	3.96%
4	天津埃斯顿机床有限公司及其关联方[注 7]	否	冲床	1,813.24	3.71%
5	温州磊鑫自动化科技有限公司	否	冲床	1,787.93	3.66%
合计		-	-	**10,387.34**	**21.25%**
2023 年度					
1	深圳市科达利实业股份有限公司及其关联方[注 4]	否	冲床	10,612.39	20.54%
2	宁波震裕科技股份有限公司及其关联方[注 5]	否	冲床	3,781.62	7.32%
3	苏州斯莱克精密设备股份有限公司	否	冲床	3,212.83	6.22%
4	天津埃斯顿机床有限公司及其关联方[注 7]	否	冲床	2,811.15	5.44%
5	浙江中泽精密科技股份有限公司及其关联方[注 8]	否	冲床	2,768.72	5.36%
合计		-	-	**23,186.71**	**44.88%**

注 1：东莞合志精密科技有限公司及其关联方包括惠州和志精密科技有限公司与越南合志精密电子有限公司。

注 2：定州市宏远机械有限公司及其关联方包括重庆川页科技发展有限公司与定州市宏远机

械有限公司。
注 3：重庆百钰顺精密工业股份有限公司及其关联方包括重庆百钰顺精密工业股份有限公司与重庆市众钰顺科技有限公司。
注 4：深圳市科达利实业股份有限公司及其关联方包括福建、厦门、江西、四川、山东等科达利精密工业有限公司。
注 5：宁波震裕科技股份有限公司及其关联方包括宜宾震裕汽车部件有限公司、宁德震裕汽车部件有限公司、常州震裕汽车部件有限公司与荆门震裕汽车部件有限公司等公司。
注 6：马鞍山南实科技有限公司及其关联方包括马鞍山南实科技有限公司、马鞍山盛世科技有限公司与柳州盛世新能源科技有限公司。
注 7：天津埃斯顿机床有限公司及其关联方包括天津埃斯顿机床有限公司与澳玛特智能科技（天津）有限公司
注 8：浙江中泽精密科技股份有限公司及其关联方包括湖北中泽精密科技有限公司、嘉兴中泽科技有限公司、浙江泽微科技有限公司、浙江中泽精密科技股份有限公司、中泽精密科技（南昌）有限公司与中泽精密科技（南京）有限公司。

公司 2023 年前五大客户中，科达利、震裕科技、苏州斯莱克、浙江中泽为公司在新能源与电动汽车领域重要客户，其作为全球动力电池精密结构件的头部企业，为保持其市场竞争的技术优势，提前布局，加大其对先进冲压机床的资本投入，在 2023 年完成固定资产投资较多，在 2024 年、2025 年 1-5 月相对较少，导致公司对其销售收入在报告期存在波动。截至报告期期末上述四家客户在手订单金额约为 0.78 亿元，同时 6-10 月新增在手订单约为 0.96 亿元。

其他主要客户中，马鞍山南实科技有限公司、东莞合志精密科技有限公司、定州市宏远机械有限公司、重庆百钰顺精密工业股份有限公司、天津埃斯顿机床有限公司、温州磊鑫自动化科技有限公司均为公司长期合作客户，其向公司采购的机床产品在 2024 年、2025 年 1-5 月陆续确认收入；安徽嘉荣科技有限公司为公司于 2023 年新开发的客户，其向公司采购的机床产品 2025 年 1-5 月确认收入较多，成为公司第一大客户。

2、老客户复购情况、新客户开拓情况、客户构成及合作的稳定性、收入实现的可持续性

根据客户按照合作期限区间分类数据来看，报告期内，公司合作年限为 1-3 年和 3 年以上的老客户逐渐增多，同时 1 年以内的新客户数量也在上升。从主营业务收入的占比角度，报告期各期，3 年以上的老客户的销售占比分别为 15.83%、28.15%和 29.93%，呈逐年上涨趋势，公司老客户复购情况良好；同时，伴随公

司行业口碑提升，报告期各期，一年以内的新客户销售收入占比分别为 12.16%、9.30%和 17.88%，呈上升趋势，公司新开拓客户情况良好，特别是 2025 年 1-5 月增长较多，已接近 2024 年全年水平。

从公司报告期主要客户构成来看，以合作多年的老客户为主，伴随公司在行业内的知名度与口碑提升，同时开发新客户并成为公司主要客户。

因此，公司老客户复购情况、新客户开拓情况良好，公司各期前五大客户存在一定波动，但存在商业合理性，公司与主要客户合作关系稳定，实现收入具有可持续性。

六、结合所处行业发展情况、同行业可比公司经营状况、报告期末在手订单和期后新签订的订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，说明公司业绩是否存在持续下滑风险；将期后业绩与报告期同期业绩情况对比分析，如存在较大波动，分析波动的原因及合理性。

（一）结合所处行业发展情况、同行业可比公司经营状况、报告期末在手订单和期后新签订的订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，说明公司业绩是否存在持续下滑风险

1、行业发展情况

公司机床产品的需求主要取决于下游行业客户的固定资产投资情况。受宏观经济的波动影响，下游行业固定资产投资规模的变动将直接影响公司机床产品的市场需求。新能源与电动汽车、汽车汽配、包装材料与通用五金、家电厨电和 3C 消费电子为公司主要应用下游行业，其需求情况详见本小题之“一”的回复。

2、同行业可比公司经营状况

单位：万元

公司名称	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年
	营业收入	变动率	营业收入	变动率	营业收入
宁波精达	40,073.72	-1.96%	81,753.68	15.38%	70,858.72
豪辉科技	12,293.13	46.02%	16,837.21	18.36%	14,226.02
虹瑞智能	4,987.94	-10.67%	11,167.10	18.38%	9,433.51
亚威股份	102,439.96	-0.42%	205,739.36	6.70%	192,812.22

行业平均	**39,948.69**	**1.30%**	**78,874.34**	**9.80%**	**71,832.62**
本公司	**23,006.12**	**12.89%**	**48,911.62**	**-5.33%**	**51,666.98**

注：同行业公司 2025 年 1-5 月期间数据实为 2025 年半年度数据。

根据上表，2024 年，同行业可比公司收入呈现上升趋势，2025 年年化数据较 2024 年变动各公司间存在一定差异，其中，豪辉科技收入增长较快。总体来看，机床行业可比公司业绩呈继续增长态势。

公司业绩正在逐步好转，2025 年 1-5 月实现营业收入 23,006.12 万元，同比增长 12.89%，扭转了 2024 年营收下滑的态势，呈现复苏趋势。

3、公司在手订单情况

截至 2025 年 5 月 31 日，公司在手订单金额约 4.2 亿元，2025 年 6 月-10 月间新签订的订单金额约 3.9 亿元；公司在手订单充裕，未来业绩势态良好。

4、期后业绩情况

公司 2025 年 1-10 月未经审计的主要财务数据为：营业收入 49,597.05 万元，净利润 4,343.22 万元，毛利率 24.92%，经营活动产生的现金流量净额-2,514.27 万元，公司期后业绩情况良好，未持续下滑。

综上，从公司所处行业发展情况、同行业可比公司经营状况、报告期末在手订单和期后新签订的订单、期后业绩的实现情况来看，公司所处行业总体持续发展，公司在手订单充足，公司期后业绩良好，扭转了 2024 年营收下滑的态势，呈现持续复苏趋势，不存在持续下滑风险。

（二）将期后业绩与报告期同期业绩情况对比分析，如存在较大波动，分析波动的原因及合理性。

公司 2025 年 1-10 月主要业绩指标与 2023 年、2024 年对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-10 月	2024 年度	2023 年度
营业收入	49,597.05	48,911.62	51,666.98
营业成本	37,239.21	37,316.67	39,065.22
毛利率	24.92%	23.71%	24.39%
净利润	4,343.22	3,364.11	4,930.54
经营活动产生的现金流量净额	-2,514.27	-3,478.69	-2,534.48

由上表可知，公司 2025 年 1-10 月业绩与 2023 年、2024 年比，主要业绩指标较 2024 年均有所提升，主要系公司销售订单充裕，收入增长，并持续优化生产降低成本，公司增长趋势符合公司实际情况。

七、区分签收、验收等确认方式，列示各期境内外不同收入确认方式下的销售金额及占比情况，各期安装调试平均周期、从发货至收入确认的平均周期，是否符合行业惯例，与可比公司是否存在明显差异，周期有变动的说明变动原因及合理性；列表说明各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务，并结合具体业务内容、对应销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保结算安排等条款，说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，对应的收入确认业务单据是否齐备、可靠，是否符合会计准则规定和行业惯例，是否存在收入确认方式与合同约定不一致的情况，公司与收入确认相关的内部控制是否健全、有效。

（一）区分签收、验收等确认方式，列示各期境内外不同收入确认方式下的销售金额及占比情况，各期安装调试平均周期、从发货至收入确认的平均周期，是否符合行业惯例，与可比公司是否存在明显差异，周期有变动的说明变动原因及合理性

报告期各期，公司境内外不同收入确认方式下的主营业务收入金额及占比如下：

单位：万元

项目	收入确认方式	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	签收	3,324.58	15.80%	6,458.69	14.20%	7,737.64	16.11%
	验收	17,721.85	84.20%	39,028.89	85.80%	40,288.50	83.89%
外销	签收	-	0.00%	-	0.00%	10.34	0.40%
	验收	1,055.18	100.00%	2,285.82	100.00%	2,554.86	99.60%
合计		**22,101.62**	**100.00%**	**47,773.40**	**100.00%**	**50,591.34**	**100.00%**

注：外销收入中的签收指公司所售商品不需要公司负责安装调试的，在 FOB、CIF 方式下公司将产品运至装运港装船并报关出口在取得出口报关单、提单时确认收入。

报告期各期，内销情形下，公司通过验收方式确认收入的比例分别为 83.89%、85.80%和 84.20%；外销情形下，公司通过验收方式确认收入的比例分别为 99.60%、

100.00%和 100.00%。其中外销情形下 2023 年通过签收方式确认收入的主要为巴西客户 Hidraflux Industrial Ltda.，出售的产品为一台开式曲轴类精密冲床，合同约定不需公司负责安装调试，因此，公司以产品运至装运港装船并报关出口在取得出口报关单、提单时确认收入。

报告期各期，设备平均组装周期（合同签订到发货）、平均安装调试及验收周期（发货到验收）情况如下：

单位：天

年份	销售区域	销售模式	设备平均组装周期（合同签订到发货）	平均安装调试及验收周期（发货到验收）
2023 年	内销	经销商	61.99	1.43
		直销商	96.45	40.74
	外销	直销商	106.37	52.92
2024 年	内销	经销商	73.79	1.70
		直销商	70.88	30.72
	外销	直销商	105.76	56.85
2025 年 1-5 月	内销	经销商	89.82	1.68
		直销商	90.00	18.98
	外销	直销商	191.14	74.86
总计			**81.28**	**23.05**

由上表可知，公司内销模式下冲床的平均组装周期为 2-3 个月，较为稳定；外销模式下设备平均组装周期较长主要系公司与境外客户沟通反馈设备细节耗时较多、发货前准备出口手续等事项所致。2025 年 1-5 月，外销模式下的直销商的设备平均组装周期为 191.14 天，相比前两个年度较高，主要系外销模式下公司销售给越南合志精密科技有限公司的 30 台设备为同一合同，公司与该客户合同签订时间（2024 年 8 月 1 日）较早，而该合同下的多台设备分批交货所致，具有合理性。

发货后，公司陆续完成设备安装调试及验收，经安装调试验收完毕后向客户进行交付，因运输距离、是否需要公司安装调试及机型定制化程度等差异，平均安装调试及验收周期存在一定波动。经销的平均安装调试及验收周期为 1.43-1.70 天，主要是因为经销商客户无需公司安装调试；直销的平均安装调试及验收周期为 1-2 个月，其中外销的周期略高于内销，主要是因为运输距离及出口报关占用较多时间。报告期内，内销模式下的直销商的平均安装调试及验收周期具体情况

如下：

单位：天

项目	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
	收入占比	发货到验收时间	收入占比	发货到验收时间	收入占比	发货到验收时间
开式曲轴类精密冲床	44.51%	12.09	38.67%	20.49	30.43%	22.59
闭式曲轴类精密冲床	36.07%	41.25	38.92%	57.79	27.31%	57.90
偏心齿轮精密冲床	12.58%	71.87	17.50%	112.04	39.66%	115.42
其他高速精密冲床	6.85%	21.73	4.91%	63.34	2.60%	57.50
总计	**100.00%**	**18.98**	**100.00%**	**30.72**	**100.00%**	**40.74**

根据上表，报告期内内销模式下的直销商的平均安装调试及验收周期分别为 40.74 天、30.72 天和 18.98 天，呈下降趋势。主要系：1、开式曲轴类精密冲床作为通用程度与成熟度较高的产品，安装调试相对其他产品简单，其收入占比持续上升；偏心齿轮精密冲床安装调试周期较长，其收入占比持续下降，共同导致公司整体发货到验收周期缩短；2、公司的安装调试团队规模与技术不断增长，提升了工作效率，使得整体安装调试及验收周期缩短。

由于同行业可比公司未公开披露其产品的安装调试及验收周期，类似设备生产公司公开信息情况如下：

公司名称	主营业务	平均安装调试及验收周期
广东华汇智能装备股份有限公司	公司是一家专业从事高端智能装备及其关键部件的研发、设计、生产和销售的高新技术企业，致力于成为全球一流的智能装备制造商。公司经过十余年的发展，逐步形成了精密机械部件、锂电智能装备和数控机床智能装备的产品体系	《关于广东华汇智能装备股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》中显示“发行人数控机床平均生产周期在一个月左右，送达当日即可进行安装调试，平均验收周期在 1-2 个月”。
济南奥图自动化股份有限公司	公司主营业务为汽车冲压自动化生产线及配套装备、机器人末端执行器、工业安全防护围栏的研发、设计、制造和销售，致力于为客户提供汽车冲压自动化、智能化解决方案，满足汽车行业车身制造及轻量化的需求	《关于济南奥图自动化股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》显示“公司汽车冲压自动化生产线项目的生产周期通常为 3 至 8 个月，现场安装调试周期一般为 1 至 3 个月，项目验收周期平均在 3 至 6 个月之间”。

广东创世纪智能装备集团股份有限公司	公司主营业务为中高端数控机床和以数控机床为核心的综合解决方案的研发、设计、生产和销售，定位为“行业领先的高端智能装备整体解决方案服务商”，致力于为广大用户提供高精度、高效率、高可靠性、高性价比的优质装备及智能化整体解决方案。	《关于广东创世纪智能装备集团股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复报告》显示“通常中小客户的验收周期在 1 至 3 个月左右，大客户的验收周期则在 3 至 6 个月左右，同时存在部分客户验收周期高于 6 个月的情形”。

根据上表，该类公司的安装调试及验收周期受产品特点、客户等因素影响，基本在 1-6 月，公司与其相比不存在重大差异。

报告期各期，公司冲床的发货、签收及安装调试验收均按照合同约定或客户生产需要完成，公司严格按照《企业会计准则》规定确认收入，与同行业可比公司收入确认政策具有一致性，不存在公司人为控制发货及验收进度的情形，亦不存在跨期确认收入的情形。

（二）列表说明各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务，并结合具体业务内容、对应销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保结算安排等条款，说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，对应的收入确认业务单据是否齐备、可靠，是否符合会计准则规定和行业惯例，是否存在收入确认方式与合同约定不一致的情况，公司与收入确认相关的内部控制是否健全、有效

1、列表说明各类业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务

公司机床销售业务自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务情况如下：

主要流程	流程描述	内外部依据	对应履约义务
1、签署合同	公司与客户签订销售合同	销售合同	/
2、材料采购	生产部门根据销售订单组织生产，并向采购部门下达采	销售订单、生产计划、采购合同、采购入库单	按照销售订单所需的材料规格进行采购

		购需求，采购部门选择合适供应商进行采购并办理入库		
3、生产入库		生产部门实施生产，质检部门检验合格后入库	生产领料单、完工入库单	按照销售合同约定的标准及技术要求进行生产
4、产品发货		销售部门提出发货申请，财务部门根据合同约定的付款条款审核发货单，经财务部门审核通过，并经质检合格后安排发货、运抵客户处	内销：销售发货单、运输单据； 外销：销售发货单、出口报关单、提单	内销：产品运抵客户指定收货地点； CIF 和 FOB 方式：公司在产品报关、离港、到达目的地后取得货运提单或国际快递物流信息； EXW 方式：公司在工厂或其他指定地点将产品交给购货方或其指定的承运人
5、产品签收		公司根据合同约定交付客户进行签收	内销：经签收的销售发货单； 外销：销售发货单、出口报关单、提单	内销：产品运抵客户指定收货地点，客户进行查验并签收； CIF 和 FOB 方式：公司在产品报关、离港、到达目的地后取得货运提单或国际快递物流信息； EXW 方式：公司在工厂或其他指定地点将产品交给购货方或其指定的承运人
6、安装调试验收（如公司负有安装调试义务）		公司根据合同约定在客户现场完成安装调试，并取得客户验收确认	安装调试验收单据	机床产品运抵客户现场后，公司根据合同约定在客户现场安装调试，并经客户验收，确认达到合同约定的验收合格状态
7、确认收入	7.1 签收确认收入	根据签收单据确认收入	内销：经客户签收的销售发货单； 外销：销售发货单、出口报关单、提单	/
	7.2 验收确认收入	根据验收单据确认收入	安装调试验收单据	/

2、结合具体业务内容、对应销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保结算安排等条款，说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，对应的收入确认业务单据是否齐备、可靠，是否符合会计准则规定和行业惯例，

是否存在收入确认方式与合同约定不一致的情况，公司与收入确认相关的内部控制是否健全、有效

（1）结合具体业务内容、对应销售合同中客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保结算安排等条款，说明公司收入确认政策是否与合同约定相符，对应的收入确认业务单据是否齐备、可靠，是否存在收入确认方式与合同约定不一致的情况

报告期内，公司机床销售业务主要为公司向客户销售符合其需求的机床产品，通常由公司负责将机床产品运抵客户指定地点，并对直销客户负有安装调试义务。

报告期内，公司销售合同中关于客户签收或验收政策、验收方式、安装调试、质保、结算安排条款主要内容以及收入确认依据情况如下：

项目	签收确认收入模式	验收确认收入模式
签收或验收政策	内销：产品运抵客户指定收货地点，客户进行查验并签收； CIF 和 FOB 方式：公司根据合同约定将产品报关并办妥报关手续，装船或运至目的港 EXW 方式：公司根据合同约定将产品送至约定的交付地点，经客户签收	公司负有安装调试义务，根据客户需求进行安装、调试、运行成功后，客户进行验收
验收方式	按照客户订单交货，经客户对设备签收后，视为交付	客户对设备安装调试验收通过后出具安装调试验收单据
安装调试	不适用	货物到达客户实施地点后，公司派出专业技术人员或委托第三方到客户现场安装调试
质保	公司负责处理质保期内出现的因公司原因导致的质量问题	公司负责处理质保期内出现的因公司原因导致的质量问题
结算安排	公司根据具体合作情况、历史信用水平、产品定价和采购规模等，对具体客户制定预付全款、信用期内结清等差异化的信用政策，结算安排根据合同执行	客户通常按照合同签订、发货、调试验收分阶段付款，并在质保期结束后支付5%-10%的质保金
收入确认依据	内销及 EXW 方式的外销：经客户签收的销售发货单。产品运抵客户指定收货地点，客户进行查验并签收后，产品的控制权转移； CIF 和 FOB 方式的外销：报关单、提单。公司根据合同约定将产品报关并办妥报关手续，并取得报关单、提单后，产品的控制权转移	安装调试验收单据。 根据客户需求进行安装、调试、运行成功，客户进行验收并出具安装调试验收单据后，产品的控制权转移

如上表所示，公司收入确认政策与合同约定相符，对应的收入确认业务单据齐备、可靠，不存在收入确认方式与合同约定不一致的情况。

（2）是否符合会计准则规定和行业惯例，公司与收入确认相关的内部控制是否健全、有效

①公司收入确认政策符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。（五）客户已接受该商品。（六）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

②公司收入确认政策与企业会计准则相关规定对照情况如下：

收入准则相关规定	公司收入确认政策		是否符合准则的规定
	签收确认模式	验收确认模式	
公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务	公司交付商品经客户确认签收，公司已完成交付义务，因此公司就该商品交货享有现时收款权利，客户也就该商品负有现时付款义务	公司交付商品安装调试后并经客户验收，公司已完成交付义务，因此公司就该商品交货享有现时收款权利，客户也就该商品负有现时付款义务	是
公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	商品经客户签收后，公司已将合同约定商品移交给客户，因此客户已拥有该商品的法定所有权，并且已实物占有该商品	商品经客户签收和验收后，公司已将合同约定商品移交给客户，因此客户已拥有该商品的法定所有权，并且已实物占有该商品	是
公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	商品发运至客户并经过签收确认交付，客户能够完全控制并使用该产品，能够从中获得几乎全部经济利益，整个产品所有权相关的主要风险和报酬已转	设备经过安装调试后交付给客户，客户能够完全控制商品，能够从中获得几乎全部经济利益，整个货物所有权相关的主要风险和报酬已转移	是

	移		
客户已接受该商品或服务等	公司在商品经客户签收后，即表示客户已接受该商品	公司在商品经客户验收后，即表示客户已接受该商品	是

③同行业可比公司收入确认政策

报告期内，同行业可比公司收入确认的具体原则、时点及依据如下：

同行业可比公司名称	收入确认政策
宁波精达	境内销售：所售商品需要公司负责安装、调试、试运行的，根据合同规定，客户验收合格，取得经客户确认的验收单，以验收单日期作为收入确认时点；所售商品不需公司负责安装、调试的产品及配件，根据合同约定于货物发出后或客户签收时确认收入； 境外销售：根据合同规定，公司所售商品需要安装和验收的，于安装验收完毕，取得客户验收证明时确认收入；公司所售商品不需要安装和验收的，公司以货物在装运港越过船舷作为收入确认时点。
亚威股份	按时点确认的收入：公司主要销售金属成形机床、激光加工装备、智能制造解决方案等产品，属于在某一时点履约义务。内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，取得客户验收报告，商品的法定所有权已转移。外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。 按履约进度确认的收入：公司销售设备维修维护等服务，由于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益/客户能够控制公司履约过程中在建商品或服务/公司履约过程中所提供产出的服务或商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。公司按照产出法/投入法确定提供服务的履约进度。对于履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。
虹瑞智能	本公司销售商品一般可以分为直销和代理两种模式。直销模式下，公司于产品安装调试完成及验收合格时确认销售收入；代理模式下，公司于产品发出给客户，并经其签收后确认销售收入。
豪辉科技	公司按照在某一时点确认收入的方法，在控制权转移时点确认收入。其中：（1）无需安装调试的硬件产品，国内销售部分在客户签收时确认收入；国外销售部分根据报关单上记载的报关时点确认收入（将货物报关装船后以货运提单为销售收入确认的时点）；（2）需要安装调试的设备，在设备安装调试客户验收时确认收入。

④公司与收入确认相关的内部控制是否健全、有效

公司收入确认相关内部控制制度主要如下：A、与客户签订销售合同后，根据合同中关于安装义务、验收流程、付款方式等条款的约定，由销售部门和财务部门共同确认收入确认方式；B 销售部门持续跟踪交付情况，对于验收确认的产品销售，在产品完成安装调试验收时及时取得验收单据并交付财务部门作为收入确认依据，并继续跟踪开票、付款等流程；对于签收确认的产品销售，在客户完成签收时，及时取得签收单据交付财务部门作为收入确认依据，并继续跟踪开票、付款等流程。

在与收入确认相关内部控制执行方面，公司以签收方式确认的销售收入以客户签收时点作为收入确认时点；以验收方式确认的销售收入以客户确认的验收时点作为收入确认时点，能够确保收入确认的真实性和准确性。

因此，公司与收入确认相关的内部控制健全、有效。

综上，公司收入确认政策符合会计准则规定和行业惯例，公司与收入确认相关的内部控制健全、有效。

【中介机构回复】

一、核查上述问题并发表明确意见，说明对营业收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；

（一）核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

（1）获取收入成本明细表，统计分析各主要产品的销量、销售单价及收入的变动趋势，分析各期变化是否具备商业合理性；访谈公司管理层和公司主要客户供应商，了解报告期各主要产品的销量、销售单价及收入的变动原因，了解公司获取客户的主要途径、与主要客户的合作情况；获取公司在手订单情况以及期后各主要产品的销售数据，分析公司业务的持续性；查阅同行业可比公司公开信息，对比分析公司与同行业可比公司收入变动趋势是否存在显著差异；

（2）获取收入成本明细表，统计分析各主要产品的营业成本构成及变动情况，分析是否具备合理性；查阅同行业可比公司公开信息，对比分析公司与同行业可比公司营业成本构成是否存在显著差异；获取公司采购明细表，统计分析公司主要原材料采购金额、价格及其变动趋势，并与同行业可比公司公开信息以及市场公开信息对比，分析与公开市场价格变动趋势是否一致，与直接材料成本是否匹配；访谈公司管理层，了解公司产品销售价格的确定方式以及原材料价格传递机制；统计分析公司主要产品销售价格与主要原材料价格变动趋势是否一致。

（3）访谈公司管理层，了解公司主要产品毛利率情况及其影响因素；查阅同行业可比公司公开信息，对比分析公司主要产品毛利率与同行业可比公司是否存在差异及合理性。

（4）通过查阅公开信息、访谈主要客户以及访谈管理层，了解主要客户的基本情况、公司获取客户的主要途径、与主要客户的合作情况、主要客户的经营规模、主要客户是否与公司存在关联关系；获取公司销售合同执行明细表，获取主要客户订单情况；对比公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与主要客户主要人员，并获取公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员银行流水，了解是否存在关联关系或其他利益往来。

（5）访谈公司管理层、公司主要客户，了解客户与公司的历史合作情况、自身业务发展、业务需求情况及未来合作预期；获取收入明细表，分析公司客户构成、合作期限，分析公司主要客户变动原因、老客户复购情况以及新客户开发情况，分析公司业务的持续性。

（6）获取公司报告期末在手订单、期后新增订单明细表，2025 年 1-10 月未经审计的财务报表，分析公司期后业绩的实现情况；查阅公司所处行业、同行业可比公司公开信息，分析行业整体发展情况

（7）获取公司销售合同执行明细表，分析公司发货、安装调试、收入确认时间是否合理，并与同行业公司对比分析；通过访谈公司管理层、获取公司与主要客户销售合同并取得部分主要客户的确认函，了解公司各类业务收入确认具体方法，以及各类业务流程、内外部单据、合同履约义务、验收方式等内容；查阅

同行业可比公司定期报告，了解可比公司同类业务收入确认原则和具体方法，分析公司收入确认政策是否符合行业惯例，是否符合会计准则的规定。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

（1）报告期内公司各主要产品收入波动具备合理性，符合公司实际；2024年公司偏心齿轮精密冲床收入大幅减少具备商业合理性，不存在持续下滑风险，不存在大客户流失风险，不会对公司持续经营能力产生重大不利影响；公司业绩变动趋势与同行业可比公司不存在显著差异。

（2）公司营业成本构成与同行业可比公司不存在显著差异；报告期内主要原材料价格变动情况与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动相匹配，公司产品销售价格受原材料价格波动影响有一定下滑。

（3）公司与同行业可比公司毛利率对比差异主要由各自的行业应用领域、产品结构特点、定制化程度等多方面因素决定，具有合理性

（4）公司主要客户从事各行业精密冲压件的生产，其主营业务领域与公司业务相匹配。报告期各期，公司与主要客户的交易金额与客户自身业务规模相匹配，具备商业合理性。公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与公司主要客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来

（5）报告期内，公司老客户复购情况、新客户开拓情况良好，公司各期前五大客户存在一定波动，但存在商业合理性，公司与主要客户合作关系稳定，实现收入具有可持续性。

（6）公司所处行业总体持续发展，公司在手订单充足，公司期后业绩良好，扭转了2024年营收下滑的态势，呈现持续复苏趋势，不存在持续下滑风险；公司期后业绩相比报告期同期业绩实现增长，具有合理性

（7）报告期内，公司收入确认政策与合同约定相符，对应的收入确认业务单据齐备、可靠；公司收入确认政策符合会计准则规定和行业惯例，不存在收入确认方式与合同约定不一致的情况，公司与收入确认相关的内部控制健全、有效。

（二）对营业收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等

1、发函和回函情况

客户函证选取标准为：以金额大小、随机选样结合作为选取函证样本的标准，即将所有客户当期销售金额、应收账款余额按金额大小排序，并使用随机函数确定其他样本，保证选取样本范围销售金额及应收账款余额均能覆盖总体的 60%以上，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
营业收入①	23,006.12	48,911.62	51,666.98
发函金额②	17,242.12	31,327.12	38,325.16
已回函金额总计③	16,209.59	25,370.18	31,585.53
发函比②/①	74.95%	64.05%	74.18%
回函金额占比③/①	70.46%	51.87%	61.13%
回函或发函比③/②	94.01%	80.98%	82.41%
回函相符金额	13,324.47	23,377.42	22,867.75
回函不符查明原因金额	2,885.12	1,992.76	8,717.78
回函相符+查明原因	16,209.59	25,370.18	31,585.53
替代测试	1,032.53	5,956.93	6,739.63
函证确认比例	**74.95%**	**64.05%**	**74.18%**

单位：万元

项目	2024 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额①	24,951.89	19,173.68	19,624.14
发函金额②	20,309.37	14,658.12	15,277.05
已回函金额总计③	18,077.01	12,802.90	13,442.49
发函比②/①	81.39%	76.45%	77.85%
回函金额占比③/①	72.45%	66.77%	68.50%
回函或发函比③/②	89.01%	87.34%	87.99%
回函相符金额	17,084.48	11,540.90	11,522.89
回函不符查明原因金额	992.53	1,262.00	1,919.60
回函相符+查明原因	18,077.01	12,802.90	13,442.49
替代测试	2,232.36	1,855.22	1,834.56
函证确认比例	81.39%	76.45%	77.85%

根据上表，报告期内通过函证确认的销售收入与应收账款余额比例均在 60%以上。

2、客户走访核查情况

以销售金额大小作为选取走访样本的标准，即将所有客户当期销售金额、按金额大小排序，保证选取样本范围销售金额能覆盖总体的 50%，对公司与所选客户的具体交易情况进行了走访核查，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
走访客户销售额	11,887.32	25,385.63	35,564.91
主营业务收入	22,101.62	47,773.40	50,591.34
走访家数（个）	46	46	46
走访比例	53.78%	53.14%	70.30%

根据上表，报告期各期客户走访比例均在 50%以上。

3、收入的截止性测试情况

报告期各期，选取资产负债表日前三个月和后三个月账面确认的所有单笔 100 万元以上的收入及部分单笔 100 万元以内的交易作为测试样本，追查测试销售合同、发货单、物流记录、客户验收单据（或签收单据）、销售发票等原始单据，验证已记录的收入是否在相应期间内实际发生，是否存在多记收入或者收入跨期的情况。

选取资产负债表日前六个月和后三个月所有单笔 100 万元以上的收入及部分单笔 100 万元以内的发货记录作为测试样本，追查测试销售合同、发货单、物流记录、客户验收单据（或签收单据）、销售发票、记账凭证、收入明细账等证据，验证是否存在漏记收入或者收入跨期的情况。

关注资产负债表日后是否有销售退回记录，检查是否存在提前确认收入后又在资产负债表日后发生退货的情况。若存在退货，需核实退货原因、退货时间及账务处理是否正确，判断是否影响收入的截止认定。

二、结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

经核查公司业务流程、公司销售合同主要条款及公司收入确认方法，主办券商、会计师认为：报告期内，收入确认方法合理谨慎，符合《企业会计准则》规定，公司销售收入真实、准确、完整。

2.关于销售模式。

根据申报文件，报告期各期，公司经销占比分别为15.08%、13.29%和14.45%，存在通过销售服务商开展业务情形，部分经销商与销售服务商重合。

请公司：（1）补充披露公司报告期各期销售服务商模式下的收入金额及占比情况，公司与销售服务商的具体合作模式；说明公司对经销商与销售服务商的划分标准及准确性，是否符合行业惯例，是否存在经销商与销售服务商相互转换的情况及合理性，公司是否通过改变客户类型调节收入。（2）说明通过销售服务商开展业务的必要性和合理性，通过销售服务商和通过自有销售人员的销售成本是否存在较大差异，结合可比公司情况说明是否符合行业特征和行业惯例。（3）说明报告期内主要销售服务商的名称、销售产品、销售收入及占比情况，公司销售服务费的具体计算方法、定价依据及合理性，销售服务费与公司业绩的匹配性；结合市场价格、与第三方交易价格等说明主要销售服务商的销售服务费公允性，是否存在为公司代垫成本费用等利益输送情形；销售服务商是否与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）存在关联关系或异常资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等；是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形的销售服务商。（4）列表梳理经销商同时为销售服务商的具体情况，说明原因及合理性，公司如何进行有效管理和区分；公司经营业绩是否对销售服务商存在依赖，是否会对持续经营能力产生不利影响，公司的应对措施及有效性。（5）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于经销商模式有关事项。（6）说明经销模式下售后、安装服务的提供方，公司与经销商之间是否为买断式销售，收入确认时点是否合理、准确，是否符合《企业会计准则》相关规定。（7）说明主要经销商客户的合作背景、合作时长、实缴资本、向公司采购金额占其采购同类产品总额的比例，交易金额与经营规模的匹配性、销售区域及合作稳定性，是否主要销售公司产品或属于公司独家经销商，是否存在购买行为异常的

经销商客户，是否存在非经营性资金往来、委托持股或其他利益安排。（8）说明公司经销商中是否存在公司（前）员工及其配偶设立的经销商；公司各期向独家经销商及关联经销商（如有）的销售金额及占比，与此类经销商开展业务的必要性、商业合理性及交易公允性。

请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）说明针对销售服务费的核查程序、核查比例和核查结论，对销售费用的真实性、准确性、完整性发表明确意见；按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于经销模式的要求补充核查，说明对经销收入的终端销售核查情况，对经销收入真实性发表明确意见；（3）说明对公司、实际控制人、董监高、核心销售人员等关键主体的资金流水核查情况，公司与客户、供应商、销售服务商等主体是否存在大额异常资金往来或非经营性资金往来，是否存在资金体外循环。

【公司回复】

一、补充披露公司报告期各期销售服务商模式下的收入金额及占比情况，公司与销售服务商的具体合作模式；说明公司对经销商与销售服务商的划分标准及准确性，是否符合行业惯例，是否存在经销商与销售服务商相互转换的情况及合理性，公司是否通过改变客户类型调节收入。

（一）补充披露公司报告期各期销售服务商模式下的收入金额及占比情况，公司与销售服务商的具体合作模式

公司已在《公开转让说明书》P66 补充披露如下：“

按销售模式划分的收入构成情况如下：

单位：万元

销售模式	2025 年 1 月—5 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	19,681.54	85.55%	42,409.04	86.71%	43,874.42	84.92%
其中：销售服务商模式	10,170.03	44.21%	20,891.79	42.71%	15,009.58	29.05%
自营模式	9,511.51	41.34%	21,517.25	43.99%	28,864.84	55.87%
经销	3,324.58	14.45%	6,502.58	13.29%	7,792.56	15.08%
合计	23,006.12	100.00%	48,911.62	100.00%	51,666.98	100.00%

销售服务商与公司是服务关系，销售服务商受公司委托，根据销售服务合同约定，负责收集客户信息、提供销售服务及营销公司生产的产品。销售服务商向公司提供销售服务，不直接采购公司产品，由公司与终端客户签署产品销售合同。产品销售后，公司根据与销售服务商签订的销售服务合同与其结算销售服务费。”

（二）说明公司对经销商与销售服务商的划分标准及准确性，是否符合行业惯例，是否存在经销商与销售服务商相互转换的情况及合理性，公司是否通过改变客户类型调节收入

公司对经销商与销售服务商划分标准明确。

经销商为公司的客户，公司对经销商进行销售并收取货款。一般情况下，公司与经销商签订《经销协议》，由经销商在指定区域经销公司产品。经销商一般先与下游需求客户就需求数量、产品型号、产品配置等确认一致，然后再向公司下单并与公司签订具体的销售合同。公司根据销售订单安排生产，待生产完成后将货物运输到经销商处或其指定的地点。

销售服务商是为公司提供销售服务的供应商。销售服务商受公司委托，根据销售服务合同约定，负责收集客户信息、提供销售服务及营销公司生产的产品。销售服务商向公司提供销售服务，不直接采购公司产品，由公司与终端客户签署产品销售合同。产品销售后，公司根据与销售服务商签订的销售服务合同与其结算销售服务费。

经查阅机床行业上市公司销售模式，销售采用经销模式或销售服务商模式较为普遍，公司采用经销、销售服务商的销售模式，符合行业惯例。

公司名称	销售模式情况	备注
海天精工（601882.SH）	公司的销售模式是直销与经销相结合的模式，公司的销售渠道主要是数量众多的销售服务商，销售服务商既可采用直销（销售顾问）、也可采用经销的模式为公司提供销售服务。	2024 年年报、IPO 招股说明书
纽威数控（688697.SH）	公司总体采用“经销为主、直销为辅”的销售模式，配置销售工程师和技术应用工程师，支持代理商开展销售活动，并维护客户关系，提升客户满意度。 经销模式下，公司与经销商签订销售协议，经销商与客户签订销售协议，产品由公司直接发送到最终用户处安装、调试，客户完成终验收后确认收入，经销商直接将货款支付给公司。	2024 年年报、IPO 招股说明书

	直销模式下，公司直接与客户签订协议，产品直接发送至客户处安装、调试，客户完成终验收后确认收入，客户直接将货款支付给公司。根据获客渠道的不同，直销模式分为自营模式和通过销售服务商的直销模式，自营模式下，公司自身搭建的销售团队拓展市场，直接获得客源；同时，公司为更好地激励经销商开拓市场，完善经销网络，对于销售服务商介绍的客源，公司向销售服务商支付销售佣金。	
国盛智科（688558.SH）	公司的数控机床以经销模式为主，智能自动化生产线为直销和经销相结合的模式，装备部件对外销售均为直销。 （1）经销模式 经销商了解到客户需求后为公司提供客户需求信息，公司根据终端客户的需求形成解决方案并为客户提供技术支持，达成销售意向，经销商与终端客户签署销售合同后，再与公司签订合同并下达订单，产品完工后由公司直接运送至终端客户处。 （2）直销模式 直销模式下，公司直接与客户洽谈、签订销售合同，并由公司将产品运送至与客户约定的交货地点。经销商介绍的直销模式下，经销商负责通过营销活动开拓客户、收集客户信息，公司直接与终端客户签署销售合同，产品直接发送到最终用户处安装、调试，货物交付且安装调试合格后，取得客户确认的安装验收报告时确认收入；客户直接将货款支付给公司；公司根据与经销商的相关协议，将直销价格与经销价格差额部分，作为销售服务顾问费与相关经销商进行结算。	2024 年年报、IPO 招股说明书
亚威股份（002559.SZ）	销售模式分为直销模式和代理商模式，境内销售主要采用直销模式，境外销售主要采用代理商模式	2024 年年报、IPO 招股说明书
宁波精达（603088.SH）	宁波精达销售费用中包含佣金二级科目，存在通过第三方获取订单的销售模式	2024 年年报

报告期内，公司经销商、销售服务商较为稳定，不存在经销商与销售服务商相互转换的情形，未通过改变客户类型调节收入。报告期内，存在部分经销商又是销售服务商的情形，详见本小题之“列表梳理经销商同时为销售服务商的具体情况，说明原因及合理性，公司如何进行有效管理和区分；公司经营业绩是否对销售服务商存在依赖，是否会对持续经营能力产生不利影响，公司的应对措施及有效性”之回复。

二、说明通过销售服务商开展业务的必要性和合理性，通过销售服务商和通过自有销售人员的销售成本是否存在较大差异，结合可比公司情况说明是否符合行业特征和行业惯例。

（一）通过销售服务商开展业务的必要性和合理性

机床产品作为装备，具有固定资产属性，且下游应用领域广泛，最终客户的分散性高、重复率低，使得机床行业普遍采用销售服务商或经销模式的销售模式。

尽管公司建立了较为完善的营销体系，自有销售团队 40 余人，但无法实现对市场的完全覆盖。因此，公司通过遴选优质销售服务商或经销商来协助开展业务，是公司自有销售体系的有益补充

公司的销售服务商普遍是对应地区具备丰富的市场资源、可协助公司取得对应地区客户订单、扩大公司在该市场份额以及协助公司持续维护客户关系的企业。销售服务商主要是为公司在客户当地提供属地化服务，如协助公司进行招投标咨询、商务谈判、货物追踪、款项催收、客户新需求获知等相关事宜。利用销售服务商的资源和渠道优势，有助于进一步拓展公司业务、提升品牌影响力，弥补公司自有销售体系在广度和深度方面的不足，提升市场开拓效率。

综上，公司通过销售服务商开展业务具有必要性和合理性。

（二）通过销售服务商和通过自有销售人员的销售成本是否存在较大差异

报告期内，公司通过销售服务商销售情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
实现收入	10,170.03	20,891.79	15,009.58
销售服务费	629.80	1,086.83	1,129.96
销售服务费率	6.19%	5.20%	7.53%

报告期内，公司通过自有销售人员销售情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
实现收入	12,851.85	28,019.83	36,657.41
剔除销售服务费的销售费用	732.49	1,720.54	2,037.89
销售费用率	5.70%	6.14%	5.56%

总体来看，报告期内，公司通过销售服务商和通过自有销售人员的销售成本不存在较大差异。

（三）结合可比公司情况说明是否符合行业特征和行业惯例

同行业可比公司中，宁波精达销售费用中包含佣金二级科目，虹瑞智能销售费用中包含市场开拓费二级科目。在机床行业上市公司中，纽威数控、国盛智科、海天精工均披露存在通过销售服务商的销售模式。

该等公司在年报中未披露销售服务费及其对应的营业收入等相关数据，纽威数控、国盛智科、海天精工 IPO 招股说明书披露了销售服务费及其对应的营业收入情况，具体如下：

国盛智科在其 IPO 招股说明书中披露其销售服务费用情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
顾问费金额	190.64	336.53	186.66
经销商介绍的直销收入	2,586.06	5,282.71	2,950.97
顾问费占该类收入的比例	7.37%	6.37%	6.33%

纽威数控在其 IPO 招股说明书中披露其销售服务费用情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售佣金	938.11	782.02	953.60
通过销售服务商的直销收入	23,676.57	17,995.83	25,054.71
佣金占比	3.96%	4.35%	3.81%

海天精工在其 IPO 招股说明书中披露其销售服务费用情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年	2014 年	2013 年
有销售服务费销售额	14,665.88	38,756.69	36,219.02	48,518.41
销售服务费	778.87	2,215.04	2,268.60	3,081.66
比例	5.31%	5.72%	6.26%	6.35%

报告期内，公司销售服务费率分别为 6.19%、5.20%、7.53%，略高于纽威数控，与国盛智科、海天精工较为接近。

综上，公司部分销售工作通过销售服务商开展，符合行业特征和行业惯例。

三、说明报告期内主要销售服务商的名称、销售产品、销售收入及占比情况，公司销售服务费的具体计算方法、定价依据及合理性，销售服务费与公司业绩的匹配性；结合市场价格、与第三方交易价格等说明主要销售服务商的销售服务费公允性，是否存在为公司代垫成本费用等利益输送情形；销售服务商是否与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）存在关联关系或异常资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等；是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形的销售服务商。

（一）说明报告期内主要销售服务商的名称、销售产品、销售收入及占比情况，公司销售服务费的具体计算方法、定价依据及合理性，销售服务费与公司业绩的匹配性

1、报告期内主要销售服务商的名称、销售产品、销售收入及占比情况

报告期内，公司主要销售服务商的名称、销售产品、销售收入及占比情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	销售产品	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
			销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
1	苏州谦亨机械贸易服务有限责任公司	机床	144.69	1.42%	1,619.20	7.75%	4,543.53	30.27%
2	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司	机床	3,914.79	38.49%	2,754.28	13.18%	2,104.78	14.02%
3	苏州益朋精密机械有限公司	机床	900.35	8.85%	3,532.57	16.91%	1,468.88	9.79%
4	东莞市锦恒机械有限公司	机床	19.47	0.19%	295.31	1.41%	1,279.73	8.53%
5	百优特智能机械设备（大连）有限公司	机床	190.97	1.88%	470.62	2.25%	738.21	4.92%
6	青岛昊悦晟机械有限公司	机床	1,783.54	17.54%	2,409.71	11.53%	706.99	4.71%
7	宁波澳翼自动化设备有限公司	机床	828.60	8.15%	1,935.72	9.27%	656.15	4.37%
8	湖北省华跃机械有限公司	机床	864.16	8.50%	968.14	4.63%	428.32	2.85%
9	武汉普晋精密机械有限公司	机床	100.88	0.99%	2,000.71	9.58%	218.41	1.46%
合计			**8,747.46**	**86.01%**	**15,986.26**	**76.52%**	**12,145.00**	**80.91%**

2、公司销售服务费的具体计算方法、定价依据及合理性

公司销售服务费的具体计算方法分为比例模式和结算价格模式，以比例模式为主，具体如下：

（1）比例模式，即以销售服务商订单金额的一定比例扣除安装费、售后费后向销售服务商支付，该模式为销售服务费主要使用的模式：

比例的确定：该比例根据每一订单的产品销售价格、销售服务商的贡献等实际情况确定，原则上最高比例应在 15%以内。营销部每月根据当月订单实际出货

情况，将已完成全部出货的每笔订单所对应的订单金额、比例、销售服务费金额等信息，汇总整理形成《月度销售服务费计算表》，经公司总经理批准后录入销售管理系统，作为与销售服务商结算的依据。

销售服务费的确定：公司最终支付给销售服务商的服务费为“订单金额*比例-安装费-售后费”，如“订单金额*比例”不足以覆盖安装费及售后费金额，则无销售服务费。

安装费的确定：即安装服务相关费用，计算逻辑为：订单金额*1%*(1+3%)；

售后费的确定：即售后服务相关费用，计算逻辑为订单金额*1.5%*(1+3%)。

（2）结算价格模式，即以销售合同产品销售价格扣除结算价格为基础计算销售服务费，该模式适用于标准机型及特定机型，有明确销售参考价，且销售合同产品销售价格高于销售参考价 5%以上的情形：

结算价格的确定：为该机型的销售底价、配件费用及综合费用的合计。营销部每月根据当月订单实际出货情况，将已完成全部出货的每笔订单所对应的订单金额、结算价格、销售服务费金额等信息，汇总整理形成《月度销售服务费计算表》，经公司总经理批准后录入销售管理系统，作为与销售服务商结算的依据。

销售服务费的确定：公司最终支付给销售服务商的服务费为（“订单金额”-“结算价格”-税前安装费-税前售后费）*0.96。

公司依据终端产品销售合同价格、销售服务商的贡献、产品类型、公司销售管理政策等因素与销售服务商协商确定销售服务费，定价合理。

3、销售服务费与公司业绩的匹配性

报告期内，公司销售服务费与公司业绩的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
营业收入	23,006.12	12.89%	48,911.62	-5.33%	51,666.98
扣非后归属于母公司股东的净利润	1,650.56	34.06%	2,954.93	-35.00%	4,546.04
销售服务费	629.80	39.08%	1,086.83	-3.82%	1,129.96

注：2025 年 1-5 月变动率为年化数据。

2024 年，公司营业收入与销售服务费变动趋势基本一致；扣非后归属于母公司股东的净利润下降比例较高，主要受营业收入、毛利率、管理费用等变动影响较大。

2025 年 1-5 月，销售服务费与扣非后归属于母公司股东的净利润变动确实基本一致；销售服务费较营业收入增长较快，主要系 2025 年 1-5 月，公司根据终端产品销售价格、销售服务商的贡献等因素与销售服务商协商确定的销售服务费比率较高，以及公司销售服务商模式实现的收入占比略有上升。

总体来看，报告期内，公司销售服务费与公司业绩变动具有匹配性。

（二）结合市场价格、与第三方交易价格等说明主要销售服务商的销售服务费公允性，是否存在为公司代垫成本费用等利益输送情形；

1、主要销售服务商销售服务费公允性

（1）销售服务费费率情况

报告期内，公司通过销售服务商销售实现的收入销售服务费率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
实现收入	10,170.03	20,891.79	15,009.58
销售服务费	629.80	1,086.83	1,129.96
销售服务费率	6.19%	5.20%	7.53%

报告期内，公司前五大销售服务商销售实现的收入的销售服务费率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
实现收入	7,571.98	12,251.48	9,480.33
销售服务费	562.42	839.72	736.43
销售服务费率	7.43%	6.85%	7.77%

报告期内，公司前五大销售服务商实现的收入销售服务费率略高于公司总体销售服务费率，主要系公司前五大销售服务商经营规模较大，在相应区域市场更有影响力，在协助公司获取客户订单的过程中发挥的作用更大。

报告期内，公司对于主要销售服务商，销售服务费的定价方式并无实质性差异。受客户质地、销售服务质量、产品类型等因素综合影响，各销售服务商的具

体费率存在一定差异，但差异具有合理性。

（2）同行业可比公司销售服务费率情况

同行业可比公司中，宁波精达销售费用中包含佣金二级科目，虹瑞智能销售费用中包含市场开拓费二级科目。在机床行业上市公司中，纽威数控、国盛智科、海天精工均披露存在通过销售服务商的销售模式。该等公司在年报中未披露销售服务费及其对应的营业收入等相关数据，纽威数控、国盛智科、海天精工 IPO 招股说明书披露了销售服务费及其对应的营业收入情况，具体如下：

国盛智科在其 IPO 招股说明书中披露其销售服务费用情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
顾问费金额	190.64	336.53	186.66
经销商介绍的直销收入	2,586.06	5,282.71	2,950.97
顾问费占该类收入的比例	7.37%	6.37%	6.33%

纽威数控在其 IPO 招股说明书中披露其销售服务费用情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售佣金	938.11	782.02	953.60
通过销售服务商的直销收入	23,676.57	17,995.83	25,054.71
佣金占比	3.96%	4.35%	3.81%

海天精工在其 IPO 招股说明书中披露其销售服务费用情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年	2014 年	2013 年
有销售服务费销售额	14,665.88	38,756.69	36,219.02	48,518.41
销售服务费	778.87	2,215.04	2,268.60	3,081.66
比例	5.31%	5.72%	6.26%	6.35%

报告期内，公司销售服务费率分别为 6.19%、5.20%、7.53%，略高于纽威数控，与国盛智科、海天精工较为接近。

如上所示，具体费率方面，公司销售服务费费率与前述同行业公司不存在显著差异。

综上，公司主要销售服务商销售服务费公允。

2、是否存在为公司代垫成本费用等利益输送情形

公司依据销售政策、销售服务协议对销售服务费进行计提、结算和支付，销售服务费真实、准确、完整，不存在通过销售服务商为公司代垫成本费用等利益输送情形。

（三）销售服务商是否与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）存在关联关系或异常资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等；

报告期内，除正常的业务资金往来外，销售服务商与公司不存在其他异常资金往来。

报告期内，除宁波澳翼自动化设备有限公司为公司前员工设立的公司外，销售服务商与公司实际控制人、董监高、员工（含前员工）不存在关联关系或异常资金往来。

报告期内，不存在销售服务商为公司代垫成本的情形。

公司在与各销售服务商开展合作前，均要求销售服务商在为公司提供服务期间不采用违法违规的方式进行推广或销售服务活动，包括但不限于提供各种形式的商业贿赂。

经访谈主要销售服务商，查阅销售服务商、客户的业务合同，查阅公司、公司实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员和主要销售人员、采购人员、财务人员的银行流水，并检索 12309 中国检察网、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、中国市场监管行政处罚文书网、人民法院公告网、信用中国、企查查、国家企业信用信息公示系统、各销售服务商主管市场监督部门官网等网站，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工等均不存在通过销售服务商进行商业贿赂、利益输送的情形。

（四）是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形的销售服务商。

1、是否存在成立时间较短的销售服务商

销售服务商所提供的销售服务，主要包括提供潜在商机信息、推荐客户资源，协助客户订单下达、协调发货、运输、验收跟踪，客户信息反馈、货款结算催收等。相关服务主体实际为自然人，投入的资源以人力资源为主。因此，尽管公司销售服务商的实际控制人均为多年从事机床销售的相关人员，但其并不必然会成立法人主体（公司）。在与公司合作过程中，公司出于合规性的考虑，要求销售服务人员应当成立法人主体（公司），以法人主体的形式与公司签署销售服务协议，并与公司进行相关费用的结算、支付。

前述背景下，销售服务人员相应成立了法人主体与公司开展合作，使得存在销售服务商成立时间较短的情形。

尽管公司销售服务商存在成立时间较短的情形，但主要服务人员均具有长期、丰富的机床销售经验，能够较好地完成销售服务工作。

2、是否存在专门为公司提供服务的销售服务商

报告期内，除天津埃斯顿机床有限公司、安徽澳玛特精密机械有限公司和昆山市博特精密机械有限责任公司外，其他销售服务商均专门为公司提供服务。

为保障公司自身利益，确保业务合作的黏性及稳定性，公司要求销售服务商在服务期内应当专注于公司的相关业务，并在与销售服务商所签署的协议中明确约定，未经公司书面同意，销售服务商严禁直接或间接生产或销售除公司产品以外的其它同类产品。

综上，公司的主要销售服务商均主要为公司提供销售服务，具备合理性。

3、是否存在经营状态异常等异常情形的销售服务商

报告期内，不存在经营状态异常等异常情形的销售服务商。

四、列表梳理经销商同时为销售服务商的具体情况，说明原因及合理性，公司如何进行有效管理和区分；公司经营业绩是否对销售服务商存在依赖，是否会对持续经营能力产生不利影响，公司的应对措施及有效性。

（一）列表梳理经销商同时为销售服务商的具体情况，说明原因及合理性，

公司如何进行有效管理和区分

报告期内，存在部分经销商又是销售服务商的情形。

公司部分经销商同时作为销售服务商的主要原因为：（1）销售服务商和经销商的工作内容和开展业务所需要的人员、渠道资源和经验积累具有一定重叠，部分经销商受自身经营规模限制、资金周转安排等因素影响，选择作为销售服务商与公司开展业务合作，由公司直接与下游客户建立购销关系，其仅提供销售过程服务并收取服务费用；（2）部分终端客户根据其采购政策、招标要求或出于后续安装、维保等因素考虑，要求与设备品牌方签署购销合同，部分经销商作为销售服务商提供客户开拓、维护及后续催收货款等业务服务。针对同一笔销售订单，不存在经销商同时作为销售服务商的情形。

报告期内，该类单位作为销售服务商为公司实现的收入情况如下：

序号	单位名称	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
		金额（万元）	占同类收入之比	金额（万元）	占同类收入之比	金额（万元）	占同类收入之比
1	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司	3,914.79	38.49%	2,754.28	13.18%	2,104.78	14.02%
2	苏州谦亨机械贸易服务有限责任公司	144.69	1.42%	1,619.20	7.75%	4,543.53	30.27%
3	青岛昊悦晟机械有限公司	1,783.54	17.54%	2,409.71	11.53%	706.99	4.71%
4	宁波澳翼自动化设备有限公司	828.60	8.15%	1,935.72	9.27%	656.15	4.37%
5	重庆成邦机械有限公司	368.23	3.62%	1,283.54	6.14%	737.43	4.91%
6	温州磊鑫自动化科技有限公司	161.42	1.59%	984.68	4.71%	656.99	4.38%
7	昆山市博特精密机械有限责任公司	80.09	0.79%	648.35	3.10%	664.58	4.43%
8	东莞市锦恒机械有限公司	19.47	0.19%	295.31	1.41%	1,279.73	8.53%
9	天津埃斯顿机床有限公司	-	0.00%	959.09	4.59%	58.41	0.39%
10	厦门峥源机械有限公司	222.92	2.19%	287.17	1.37%	371.42	2.47%
11	乐清市杰轩机械有限公司	34.87	0.34%	259.73	1.24%	349.56	2.33%
12	安徽澳玛特精密机械有限公司	45.31	0.45%	-	0.00%	-	0.00%
合计		**7,603.92**	**74.77%**	**13,436.79**	**64.32%**	**12,129.57**	**80.81%**

报告期内，该类单位作为经销商为公司实现的收入情况如下：

序号	单位名称	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
		金额（万元）	占同类收入之比	金额（万元）	占同类收入之比	金额（万元）	占同类收入之比
1	天津埃斯顿机床有限公司及其关联方	364.61	10.97%	1,813.24	27.88%	2,811.15	36.07%
2	温州磊鑫自动化科技有限公司	1,314.60	39.54%	1,787.93	27.50%	1,679.80	21.56%
3	安徽澳玛特精密机械有限公司及其关联方	926.20	27.86%	1,543.27	23.73%	1,602.64	20.57%
4	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司及其关联方	213.59	6.42%	557.86	8.58%	615.11	7.89%
5	宁波澳翼自动化设备有限公司	229.44	6.90%	355.16	5.46%	639.47	8.21%
6	青岛昊悦晟机械有限公司及其关联方	94.54	2.84%	196.83	3.03%	140.48	1.80%
7	重庆成邦机械有限公司	142.74	4.29%	100.31	1.54%	157.14	2.02%
8	厦门峥源机械有限公司	-	0.00%	57.02	0.88%	72.54	0.93%
9	乐清市杰轩机械有限公司	32.17	0.97%	44.5	0.68%	51.56	0.66%
10	东莞市锦恒机械有限公司	-	0.00%	38.64	0.59%	22.28	0.29%
11	苏州谦亨机械贸易服务有限责任公司	6.70	0.20%	1.15	0.02%	-	0.00%
12	昆山市博特精密机械有限责任公司	-	0.00%	6.68	0.10%	0.4	0.01%
合计		**3,324.58**	**100.00%**	**6,502.58**	**100.00%**	**7,792.56**	**100.00%**

公司制定了销售管理制度以及《经销商及销售服务商管理细则》，明确对经销商、销售服务商的管理模式、政策以及合作方式。公司依据与该等单位合作的具体内容按照公司管理制度分别作为经销商或销售服务商管理，进行合作。因此，对于经销商同时为销售服务商的单位，公司能够进行有效管理和区分。

（二）公司经营业绩是否对销售服务商存在依赖，是否会对持续经营能力产生不利影响，公司的应对措施及有效性

报告期内，公司各类销售模式实现的收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销模式	3,324.58	14.45%	6,502.58	13.29%	7,792.56	15.08%
销售服务商模式	10,170.03	44.21%	20,891.79	42.71%	15,009.58	29.05%
其他直销模式	9,511.51	41.34%	21,517.25	43.99%	28,864.84	55.87%
合计	**23,006.12**	**100.00%**	**48,911.62**	**100.00%**	**51,666.98**	**100.00%**

近年来，随着我国机床行业整体技术水平的提高和国内机床企业竞争力的提升，机床行业国产替代及出口增加趋势明显，公司抓住市场机遇，与销售服务商紧密合作，在新能源汽车、储能、汽车零部件、消费电子等领域开拓订单较多，在该类订单在 2023 年、2024 年陆续完成安装调试并确认收入，造成该类收入有一定波动。同时，因科达利、震裕科技等公司自营类客户在 2023 年度确认收入较多、2024 年度确认收入较少，也导致公司 2024 年自营模式直销收入占比下降、销售服务商模式直销销售占比上升。

公司与销售服务商合作时间较长、合作关系良好，且单一销售服务商实现的收入占公司营业收入的比例较低，公司经营业绩对销售服务商不存在依赖，不会对公司持续经营能力产生不利影响。

五、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于经销商模式有关事项。

（一）报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况，该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析

公司已在《公开转让说明书》P 187 披露如下：“

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销	3,324.58	14.45%	6,502.58	13.29%	7,792.56	15.08%
直销	19,681.54	85.55%	42,409.04	86.71%	43,874.42	84.92%
合计	23,006.12	100.00%	48,911.62	100.00%	51,666.98	100.00%

报告期内，公司销售收入主要来源于直销，各期直销收入比例分别为 84.92%、86.71%和 85.55%，较为平稳。”

公司已在《公开转让说明书》P192 补充披露如下：“

公司按销售模式划分的收入构成及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
经销	14.45%	11.53%	13.29%	10.00%	15.08%	11.33%
直销	85.55%	26.52%	86.71%	25.66%	84.92%	26.71%
合计	100.00%	24.35%	100.00%	23.58%	100.00%	24.39%

报告期内，公司经销收入毛利率低于直销，主要系公司向经销商客户销售的产品包含更多用途更广泛、通用性更强的机床产品且公司的经销商客户需负责中小客户的推广、拓展及售后服务工作，并自行独立承担相关业务风险，公司对经销商有一定让利所致。”

（二）采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

机床产品作为装备，具有固定资产属性，且下游应用领域广泛，最终客户的分散性高、重复率低，使得机床行业普遍采用销售服务商或经销模式的销售模式。公司利用经销商或销售服务商的资源和渠道优势，有助于进一步拓展公司业务、提升品牌影响力，弥补公司自有销售体系在广度和深度方面的不足，提升市场开拓效率。

机床行业部分上市公司采用经销模式情况如下：

（1）纽威数控

根据纽威数控年报披露，2023 年、2024 年，公司经销收入占比在 70%以上，直销收入中以销售服务商模式为主。

单位：万元

项目	2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比
经销	187,389.80	76.51%	163,757.85	70.92%
通过销售服务商	45,446.04	18.55%	46,558.07	20.16%
自营	12,096.24	4.94%	20,573.01	8.91%
合计	**244,932.08**	**100.00%**	**230,888.93**	**100.00%**

（2）海天精工

根据海天精工年报披露，其销售模式是直销与经销相结合的模式。2023 年、2024 年，其经销收入占主营业务收入占比分别为 81.31%、83.10%。

（3）国盛智科

根据国盛智科年报披露，其数控机床以经销模式为主，智能自动化生产线为直销和经销相结合的模式，装备部件对外销售均为直销。2023 年、2024 年，其经销收入占主营业务收入占比分别为 69.94%、67.12%。

（4）亚威股份

根据国盛智科年报披露，其销售模式分为直销模式和代理商模式，境内销售主要采用直销模式，境外销售主要采用代理商模式。2023 年、2024 年，其代理商销售模式收入占主营业务收入占比分别为 22.54%、19.47%。

公司经销收入占比低于纽威数控、海天精工、国盛智科，略低于亚威机床，主要系公司产品以定制化的非标产品为主，下游客户需求差异化明显，对产品的售前沟通、安装调试及售后维护要求较高，公司以直销为主符合公司业务实际情况。

综上，机床行业上市公司中，销售采用经销模式或销售服务商模式较为普遍，公司与同行业可比公众公司相比不存在显著差异。受产品结构、面向的下游应用领域分布以及各公司业务发展历程、规模等因素影响，机床行业各公司经销模式实现的收入占比存在一定差异具备合理性。

公司已在《公开转让说明书》P 74 补充披露如下：“

机床产品作为装备，具有固定资产属性，且下游应用领域广泛，最终客户的分散性高、重复率低，使得机床行业普遍采用销售服务商或经销模式的销售模式。公司利用经销商或销售服务商的资源和渠道优势，有助于进一步拓展公司业务、提升品牌影响力，弥补公司自有销售体系在广度和深度方面的不足，提升市场开拓效率。

机床行业上市公司中，销售采用经销模式或销售服务商模式较为普遍，公司与同行业可比公众公司相比不存在显著差异。受产品结构、面向的下游应用

领域分布以及各公司业务发展历程、规模等因素影响，机床行业各公司经销模式实现的收入占比存在一定差异具备合理性。”

（三）公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等；

公司已在《公开转让说明书》P74~75 补充披露如下：“

公司与经销商的合作模式等情况如下

项目	内容
合作模式	买断式经销，经销商通常仅经营公司产品、未经营其他同类产品
定价机制	公司综合考虑采购规模、付款条件、订货时间、过往合作、信用等级等情况，协商确定产品价格；公司与部分主要经销商有返利约定，主要是根据不同采购规模给予一定比例的返利
收入确认原则	公司对经销模式销售的产品通常不负有安装调试义务，根据合同约定于货物发出经客户签收后确认收入
交易结算方式	银行转账或票据结算
物流	通常为公司根据客户的要求将产品运送至客户指定的地点，运输费用由公司承担；部分为经销商自行提货
信用政策	综合考虑客户信用等级、合作期限、历史回款、合同定价、采购规模、市场竞争环境等情况，最终确定具体客户的信用期，并根据上述情况变化进行动态调整
退换货政策	产品交付后，非质量问题不得退换货

（四）报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系；

1、报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况

报告期内，公司经销商家数整体较为稳定，两年一期持续交易的经销商收入占各期经销收入的比例分别为 98.78%、98.41%和 99.80%。报告期内，公司经销商家数变动情况如下：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
有交易的经销商家数（个）	9	12	11

报告期内，公司经销商地域分布情况如下：

单位：个

区域	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
浙江	3	3	3
广东	1	2	2
江苏	1	2	1
山东	1	1	1
安徽	1	1	1
天津	1	1	1
重庆	1	1	1
福建	0	1	1
合计	**9**	**12**	**11**

2、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额

报告期内，公司对各期前五大经销商销售情况如下：

单位：万元

单位名称	销售内容	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
天津埃斯顿机床有限公司及其关联方	机床及配件	364.61	10.97%	1,813.24	27.88%	2,811.15	36.07%
温州磊鑫自动化科技有限公司	机床及配件	1,314.60	39.54%	1,787.93	27.50%	1,679.80	21.56%
安徽澳玛特精密机械有限公司及其关联方	机床及配件	926.20	27.86%	1,543.27	23.73%	1,602.64	20.57%
惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司及其关联方	机床及配件	213.59	6.42%	557.86	8.58%	615.11	7.89%
宁波澳翼自动化设备有限公司	机床及配件	229.44	6.90%	355.16	5.46%	639.47	8.21%
合计		**3,048.43**	**91.69%**	**6,057.46**	**93.15%**	**7,348.16**	**94.30%**

3、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

经核查，公司经销商与公司不存在实质和潜在关联方关系。

公司已在《公开转让说明书》P75 补充披露如下：“

报告期内，公司经销商家数整体较为稳定，地域分布合理，公司经销商与公司不存在实质和潜在关联方关系。”

（五）经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是

否具有统一的进销存信息系统等

公司已在《公开转让说明书》P75 补充披露如下：“

公司制定并持续完善了《销售管理制度》和《经销商及销售服务商管理制度》。公司根据经营资格、商业信誉、经营实力、渠道经验、服务能力等情况对经销商进行资质审查和评估，选定符合条件的经销商客户。公司通常与经销商签订《经销协议》，约定公司与经销商合作的具体内容，包括经销的产品、区域、业绩激励机制等条款。根据区域市场需求量以及经销商可以承受的竞争范围，通常会约定经销商须在所授权的市场区域内从事所授权经销产品市场推广及销售活动，未经公司同意，经销商不得发生跨区域的冲货、串货、倒货事件。公司经销模式为买断式，经销商也较为分散，公司未使用统一的进销存信息系统，由经销商自行管理销售和存货。”

六、说明经销模式下售后、安装服务的提供方，公司与经销商之间是否为买断式销售，收入确认时点是否合理、准确，是否符合《企业会计准则》相关规定。

根据公司与经销客户签署的经销协议、产品销售合同以及经销客户出具的确认，公司产品销售给经销商后，后续售后、安装服务均由经销商负责，公司不承担相关安装调试义务；除产品出现质量问题公司承担质量保证责任外，公司不承担售后服务相关责任。

根据公司与经销客户签署的经销协议、产品销售合同以及经销客户出具的确认并经核查，公司与经销商之间为买断式销售，公司产品根据合同约定发出，运至经销商处或其指定的地点并经客户签收，产品控制权已转移至客户，公司该类业务收入确认时点合理、准确，符合《企业会计准则》相关规定。

七、说明主要经销商客户的合作背景、合作时长、实缴资本、向公司采购金额占其采购同类产品总额的比例，交易金额与经营规模的匹配性、销售区域及合作稳定性，是否主要销售公司产品或属于公司独家经销商，是否存在购买行为异常的经销商客户，是否存在非经营性资金往来、委托持股或其他利益安排。

报告期内，公司主要经销商客户的情况如下表：

客户名称		合作背景	合作时长	实缴资本	向公司采购金额占其采购同类产品总额的比例	是否主要销售公司产品或属于公司独家经销商
天津埃斯顿机床有限公司及其关联方	天津埃斯顿机床有限公司	经他人介绍，达成合作意向	10 年	-	约 60%	否
	澳玛特智能科技（天津）有限公司		1 年	-		否
温州磊鑫自动化科技有限公司	温州磊鑫自动化科技有限公司	经他人介绍，达成合作意向	16 年	50 万元	100%	是
安徽澳玛特精密机械有限公司及其关联方	安徽协澳智能科技有限公司	经他人介绍，达成合作意向	5 年	-	约 70%	否
	安徽澳玛特精密机械有限公司		7 年	200 万元		否
	安徽协顺精密机械有限公司		15 年	100 万元		否
惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司及其关联方	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司	经他人介绍，达成合作意向	12 年	50 万元	100%	是
	澳玛特智能装备（惠州）有限公司		1 年	-	100%	是
宁波澳翼自动化设备有限公司及其关联方	宁波澳翼自动化设备有限公司	前员工设立公司经营公司机床产品	6 年	30 万元	100%	是

经核查，主要经销商主要从事贸易或居间服务业务，开展相关业务对实缴资本等要求较低，且其在机床行业具有丰富的市场营销及售后维护的经验，公司与其交易金额与其经营规模相匹配，不存在期后大额退货等购买行为异常的经销商客户，公司主要经销商客户与公司不存在非经营性资金往来、委托持股或其他利益安排。

八、说明公司经销商中是否存在公司（前）员工及其配偶设立的经销商；公司各期向独家经销商及关联经销商（如有）的销售金额及占比，与此类经销商开展业务的必要性、商业合理性及交易公允性。

（一）说明公司经销商中是否存在公司（前）员工及其配偶设立的经销商

报告期内，公司经销商中，宁波澳翼自动化设备有限公司为公司前员工赵威设立的公司。

宁波澳翼自动化设备有限公司设立于 2016 年 5 月，注册资本为 100 万元，法定代表人为赵峰，注册地址为浙江省宁波市北仑区小港街道小浃江中路 35 号一楼-2，经营范围为：一般项目：机械设备销售；机械零件、零部件销售；工业工程设计服务；通用设备修理；机械设备租赁；普通机械设备安装服务；信息技术咨询服务；采购代理服务；货物进出口；技术进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。

该公司股权结构情况为：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例
1	赵威	70	70.00%
2	赵峰	30	30.00%
合计		**100**	**100.00%**

赵威自澳玛特设立开始即在澳玛特工作，先后任职于公司生产部门和销售部门。赵威在公司任职期间，同时在外设立企业经营公司机床产品，并于 2023 年 4 月开始从公司正式离职。宁波澳翼自动化设备有限公司从 2016 年设立开始与公司展开业务合作，经销公司机床产品。

报告期内，公司向宁波澳翼自动化设备有限公司销售情况如下：

单位：万元

单位名称	销售内容	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
宁波澳翼自动化设备有限公司	机床及配件	229.44	6.90%	355.16	5.46%	639.47	8.21%

（二）公司各期向独家经销商及关联经销商（如有）的销售金额及占比，与此类经销商开展业务的必要性、商业合理性及交易公允性

报告期内，公司经销商中不存在关联经销商。

报告期内，除天津埃斯顿机床有限公司、安徽澳玛特精密机械有限公司和昆山市博特精密机械有限责任公司外，其他经销商均为独家经销商。公司各期向独家经销商的销售金额及占比情况如下：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
独家经销商销售金额	2,033.77	3,139.40	3,378.38
占经销收入之比	61.17%	48.28%	43.35%

为保障公司自身利益，确保业务合作的黏性及稳定性，公司要求经销商在服务期内应当专注于公司的相关业务，并在与经销商签署的协议中明确约定，未经公司书面同意，经销商严禁直接或间接生产或销售除公司产品以外的其它同类产品。

报告期内，公司对独家经销商销售毛利率与经销业务毛利率情况如下：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
独家经销毛利率	12.65%	11.72%	10.57%
经销业务毛利率	11.53%	10.00%	11.33%

报告期内，公司对于此类经销商销售定价方式与其他经销商相比不存在实质性差异，公司对独家经销商销售毛利率与经销业务毛利率不存在重大差异。

综上，公司与此类经销商开展业务具有必要性、商业合理性，交易具备公允性。

【中介机构回复】

一、核查上述问题并发表明确意见；

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅公司销售收入明细表，分析公司经销商模式、销售服务商模式实现的收入情况；查阅公司经销商、销售服务商相关管理制度，以及公司与经销商、销售服务商签署的经销协议、销售服务协议及产品销售合同；查阅同行业上市公司披露信息，分析其销售模式，并与公司销售模式对比分析。

2、向公司管理层了解通过销售服务商开展销售活动的背景及原因，是否符合行业惯例；对于主要销售服务商销售服务费率的确定方式，与自有销售人员的激励政策进行对比，分析是否存在重大差异；对比销售服务商对应收入的销售费用率与自有销售人员销售费用率，分析合理性。

3、通过访谈主要销售服务商以及公开渠道查询，了解主要销售服务商的基本情况，是否成立时间较短、是否专门为公司提供服务、是否存在经营状态异常

等；查阅销售服务合同，了解销售服务费的确定方式及依据；分析公司销售服务费与公司营业收入、净利润的匹配性；分析主要销售服务商销售服务费率情况，并与同行业上市公司披露信息对比分析；获取公司关联方清单、董监高调查表、员工花名册等资料，与销售服务商及其主要人员进行比对，核查是否存在关联关系；获取公司及关键主体的银行流水，核查销售服务商及其主要人员与公司及关键主体是否存在异常资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等。

4、向公司管理层了解部分经销商同时为销售服务商的原因，如何有效管理和区分；查阅销售服务商模式实现收入情况，分析公司经营业绩是否对销售服务商存在依赖，是否会对持续经营能力产生不利影响。

5、查阅公司与主要经销商经销协议、销售合同，了解信用政策、退换货政策、与商品控制权转移、售后、安装服务相关的主要条款等，了解售后、安装服务的承担主体、公司与经销商之间是否为买断式销售，收入确认时点是否合理、准确，是否符合《企业会计准则》相关规定。

6、通过向管理层了解、访谈主要经销商以及公开渠道查询，了解主要经销商的基本情况，是否存在关联关系、委托持股，与公司合作背景及具体合作情况；查阅主要经销商财务报表，了解其经营规模；查阅公司经销销售明细表，分析公司经销销售情况；取得并查阅主要经销商关于公司产品的终端销售情况的确认函，了解公司经销产品的终端销售情况；获取公司关联方清单、董监高调查表、员工花名册等资料，与经销商及其主要人员进行比对，核查是否存在关联关系；获取公司及关键主体的银行流水，核查销售服务商及其主要人员与公司及关键主体是否存在异常资金往来、委托持股或其他利益安排。

7、获取公司员工花名册等资料，与经销商及其主要人员进行比对，核查是否存在公司（前）员工及其配偶设立的经销商；向管理层了解存在独家经销商的商业合理性；查阅公司向独家经销商的销售收入、成本，分析与其交易的公允性。

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1、报告期内，公司对经销商与销售服务商划分标准明确，公司经销商、销售服务商较为稳定，不存在经销商与销售服务商相互转换的情形，未通过改变客户类型调节收入。

2、报告期内，公司通过销售服务商开展业务具有必要性和合理性；公司通过销售服务商和通过自有销售人员的销售成本不存在较大差异；公司部分销售工作通过销售服务商开展，符合行业特征和行业惯例。

3、报告期内，公司销售服务费与公司业绩变动具有匹配性；公司主要销售服务商销售服务费公允；不存在通过销售服务商为公司代垫成本费用等利益输送情形；公司销售服务商存在成立时间较短的情形具备合理性；公司的主要销售服务商均主要为公司提供销售服务，具备合理性；不存在经营状态异常等异常情形的销售服务商。

4、报告期内，公司与销售服务商合作时间较长、合作关系良好，且单一销售服务商实现的收入占公司营业收入的比例较低，公司经营业绩对销售服务商不存在依赖，不会对公司持续经营能力产生不利影响。

5、公司与经销商之间为买断式销售，收入确认时点合理、准确，符合《企业会计准则》相关规定。

6、报告期内，主要经销商与公司交易金额与经营规模具有匹配性，主要经销商主要销售公司产品或属于公司独家经销商具备合理性，不存在购买行为异常的经销商客户，公司主要经销商客户与公司不存在非经营性资金往来、委托持股或其他利益安排。

7、报告期内，公司经销商中不存在关联经销商，但存在前员工设立的经销商或独家经销商，公司与此类经销商开展业务具有必要性、商业合理性，交易具备公允性。

二、说明针对销售服务费的核查程序、核查比例和核查结论，对销售费用的真实性、准确性、完整性发表明确意见；按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于经销模式的要求补充核查，说明对经销收入的终端销售核查情

况，对经销收入真实性发表明确意见；

（一）说明针对销售服务费的核查程序、核查比例和核查结论，对销售费用的真实性、准确性、完整性发表明确意见

对于销售服务费，主办券商和会计师主要执行了如下核查程序：

1、向公司管理层了解销售服务费用相关内部控制的设计及运行情况，并分析其有效性。

2、获取报告期内销售服务费明细表、销售服务费对应的销售收入明细，并与收入明细表对应客户实现收入进行比对，核查销售服务费的完整性，主要销售服务商服务客户所实现的收入是否均已计提销售服务费；

了解销售服务费具体计提、结算方式及主要依据，结合对应订单的收入确认时点，核查对应销售服务费计提时点的准确性，是否存在跨期，是否符合企业会计准则的规定；

通过对比销售服务协议约定、公司销售政策，复核公司销售服务费金额的准确性，是否与协议或政策约定一致，从而核查销售服务费的准确性。

3、抽取大额费用对应的销售服务协议、结算单、发票、付款单等原始单据；对主要销售服务商进行函证，函证主要销售服务商对应销售服务费各期占比分别为 76.20%、91.18%和 94.69%。

（二）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于经销模式的要求补充核查，说明对经销收入的终端销售核查情况，对经销收入真实性发表明确意见

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于经销模式的要求补充核查

（1）经销商模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定，销售产品是否实现终端客户销售，经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

主办券商和会计师采取的主要核查程序如下：

①查阅公司与主要经销商销售合同，了解信用政策、退换货政策、与商品控制权转移相关的主要条款等，分析经销模式下收入确认政策是否符合企业会计准则的规定。

②对主要经销商进行函证，函证经销商对应经销收入占比分别为 97.03%、97.04%和 94.54%。

③实地访谈主要经销商，向客户了解基本信息、报告期内交易方式、交易情况、是否存在关联关系、是否与公司存在除购销之外的业务或资金往来等情况。报告期内，实地访谈的经销商收入占经销模式营业收入的比例分别为 97.98%、98.42%和 95.51%。

④获取主要经销商对报告期内购买公司产品的进销存数据及终端销售明细的确认函。报告期内，提供进销存数据、终端销售明细的经销商收入占比分别为 98.40%、98.32%和 99.03%。

⑤对报告期内主要经销商的销售回款进行检查，查看回款方名称与客户是否一致，检查是否存在大量现金和第三方回款。

⑥对报告期内主要经销商收入执行细节测试，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发票、销售出库单、客户签收/验收记录及回款单据。

经核查，主办券商、会计师认为：公司经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，公司的经销模式为买断式销售，经销模式下相关商品的终端销售情况良好。经销商回款不存在大量现金和第三方回款。

（2）主要经销商的主体资格及资信能力，与公司是否存在实质和潜在关联方关系，对经销商的信用政策是否合理，对经销商是否存在依赖等；经销商是否存在大量个人等非法人实体；经销商为公司员工或前员工的，重点关注是否具有商业合理性；报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况

主办券商和会计师采取的主要核查程序如下：

①通过国家企业信用信息公示系统、企查查网站等方式，了解主要经销商的注册资本、经营范围、成立时间、股东结构，分析主要经销商的主体资格及资信

能力。

②交叉比对公司与主要经销商的股东、董事、监事和高级管理人员等信息，分析主要经销商与公司是否存在实质和潜在关联方关系，并获取主要经销商与公司是否存在关联方关系的声明。

③查阅公司与主要经销商销售合同，了解对经销商的信用政策，分析信用政策的合理性。

④获取公司报告期内经销收入明细表，计算公司对主要经销商的销售收入及占比情况，分析公司是否对单一经销商存在依赖，以及经销商的变动情况，核查经销商是否存在大量个人等非法人实体。

⑤访谈公司管理层，了解公司经销商是否存在为公司员工或前员工的情形，访谈相关经销商，了解其经营情况，分析是否具有商业合理性。

经核查，主办券商、会计师认为：公司主要经销商的主体资格及资信能力良好，与公司不存在实质和潜在关联方关系，公司对其信用政策合理，对单一经销商不存在依赖；公司经销商不存在大量个人等非法人实体；公司个别经销商存在为公司员工或前员工的情形，公司与其交易具有商业合理性；报告期内主要经销商不存在较多新增与退出情况。

（3）公司对经销商的内控制度是否健全并有效执行

主办券商和会计师采取的主要核查程序如下：

①获取公司经销商管理制度，了解经销商的选取标准和批准程序、日常管理制度、定价考核机制、退换货政策等事项。

②检查公司对经销商内控制度的执行情况，评价公司经销商内控制度是否有效执行。

经核查，主办券商、会计师认为：公司对经销商的内控制度健全并有效执行。

2、说明对经销收入的终端销售核查情况，对经销收入真实性发表明确意见

主办券商和会计师取得了主要经销商对报告期内购买公司产品的进销存数

据及终端销售明细的确认函。报告期内，提供进销存数据、终端销售明细的经销商收入占比分别 98.40%、98.32%和 99.03%。

经核查，主办券商、会计师认为，公司经销收入真实。

三、说明对公司、实际控制人、董监高、核心销售人员等关键主体的资金流水核查情况，公司与客户、供应商、销售服务商等主体是否存在大额异常资金往来或非经营性资金往来，是否存在资金体外循环

主办券商获取了公司、实际控制人、董监高、核心销售人员等关键主体个人卡报告期内的资金流水及相关人员已提供全部银行账户的承诺函，并对 5 万元及以上的发生额进行了核查。

经核查，公司与客户、供应商、销售服务商等主体不存在大额异常资金往来或非经营性资金往来，不存在资金体外循环。

3.关于应收款项。

根据申报文件，报告期各期末，（1）公司应收账款分别为 15,843.61 万元、14,954.32 万元、20,546.55 万元，2024 年公司 1 年以上账龄的应收账款占比有所提高；（2）公司应收票据分别为 4,266.02 万元、4,449.31 万元、3,910.32 万元，应收款项融资分别为 3,279.79 万元、3,405.07 万元、3,139.00 万元。

请公司：（1）结合所处行业特征、信用期、客户回款特点等，说明公司应收账款规模与销售收入的匹配性，是否存在放宽信用政策的情形，公司与同行业可比公司的应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征（2）说明公司 2024 年 1 年以上账龄应收账款占比有所增长的原因，对应的主要客户情况，与客户信用情况、账期是否匹配及合理性。（3）结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况、历史上坏账准备实际发生情况、可比公司坏账准备计提政策及实际计提比例等分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性。（4）说明公司应收账款的逾期情况，各期信用期内应收账款和逾期款项的期后回款情况。（5）说明公司应收票据坏账准备计提政策、计提的充分性；说明应

收款项融资科目的明细及具体情况，结合信用等级等因素，分析相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，并说明其会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

【公司回复】

一、结合所处行业特征、信用期、客户回款特点等，说明公司应收账款规模与销售收入的匹配性，是否存在放宽信用政策的情形，公司与同行业可比公司的应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征

（一）结合所处行业特征、信用期、客户回款特点等，说明公司应收账款规模与销售收入的匹配性，是否存在放宽信用政策的情形

公司主营业务为高速精密冲压机床及周边设备的研发、生产与销售。根据国家统计局《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754-2017），公司所属行业为通用设备制造业，客户回款通常根据合同签订、设备生产、发货、安装进度采取分阶段付款。

报告期内，公司产品销售收款根据合同签订、生产、发货、安装调试验收进度主要采取分阶段收款的结算安排，公司与客户结算条款符合行业惯例。

报告期内，根据公司与主要客户销售合同约定，公司信用期政策通常如下：合同签订收取 0%-40%货款，产品发货前或在公司产品到货时收取客户 30%的货款、安装调试验收合格后收取累计 90%-95%的货款，剩余 5%-10%作为质保金在安装调试验收合格完成后 3-12 个月后付清。不同合同重要收款节点的约定及收款比例有所不同，主要是每个合同的结算安排依赖于公司与客户之间商业谈判的结果。公司部分客户会与公司约定质保金条款，质保金比例一般在 5%-10%。因

此，公司的信用政策主要取决于销售合同对客户收款节点的安排约定，主要情况大致如下：

时间节点	信用期
合同签订后	0-15 天内
产品发货前或到货后	0-30 天内
安装调试验收完成后	0-6 个月内
质保金	12 个月内

报告期内，公司主要客户应收账款信用政策、结算政策保持稳定，不存在放宽信用期刺激销售的情形。

报告期各期，公司应收账款余额与营业收入的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月/2025 年 5 月 31 日	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	24,951.89	19,173.68	19,624.14
营业收入	23,006.12	48,911.62	51,666.98
应收账款余额/营业收入	**45.19%**	**39.20%**	**37.98%**

注：2025 年 1-5 月应收账款余额/营业收入为年化数据。

报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入比重分别为 37.98%、39.20%和 45.19%。2025 年比重较 2024 年、2023 年比重提高，主要系公司 2025 年 1-5 月收入规模同比增长，但应收账款尚处于信用期内未进行结算所致。公司应收账款账龄分布较为合理，各期末账龄两年内的应收账款余额占比 75.00%以上，公司客户资信状况良好，应收账款坏账风险较低。

（二）公司与同行业可比公司的应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征

1、公司与同行业可比公司的应收账款占营业收入比重

报告期各期，公司与同行业可比公司的应收账款余额占营业收入比重对比情况如下：

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
宁波精达	33.62%	22.55%	20.34%
亚威股份	20.95%	17.56%	18.91%

虹瑞智能	84.19%	76.63%	76.19%
豪辉科技	46.04%	58.27%	71.12%
行业平均	**46.20%**	**43.75%**	**46.64%**
本公司	**45.19%**	**39.20%**	**37.98%**

注：2025 年 1-5 月应收账款余额/营业收入为年化数据；同行业可比公司 2025 年 1-5 月年化数据依据其 2025 年 1-6 月相关数据计算。

根据上表，公司应收账款余额占营业收入比重低于虹瑞智能和豪辉科技，高于宁波精达和亚威股份，同时低于同行业可比公司平均值，与同行业可比公司不存在较大差异，符合行业特征。

2、公司与同行业可比公司的应收账款账龄情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司应收账款账龄对比情况如下：

单位：万元

2025 年 1-5 月									
公司名称	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上		合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
宁波精达	16,620.51	61.69%	5,169.33	19.19%	1,709.38	6.34%	3,444.92	12.79%	26,944.14
亚威股份	32,706.64	76.20%	5,374.41	12.52%	2,575.22	6.00%	4,436.87	10.34%	42,924.71
虹瑞智能	5,668.31	67.49%	1,372.65	16.34%	417.34	4.97%	940.48	11.20%	8,398.78
豪辉科技	9,053.12	79.98%	2,098.60	18.54%	122.51	1.08%	44.35	0.39%	11,318.58
平均值	**16,012.14**	**71.49%**	**3,503.75**	**15.64%**	**1,206.11**	**5.39%**	**2,216.66**	**9.90%**	**22,396.55**
本公司	**17,342.85**	**69.51%**	**3,574.87**	**14.33%**	**1,706.91**	**6.84%**	**2,327.25**	**9.33%**	**24,951.88**
2024 年									
公司名称	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上		合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
宁波精达	9,216.69	50.00%	3,968.07	21.52%	1,997.89	10.84%	3,252.52	17.64%	18,435.16
亚威股份	30,175.10	83.53%	3,651.10	10.11%	1,009.50	2.79%	2,582.21	7.15%	36,126.81
虹瑞智能	5,686.56	66.45%	1,356.66	15.85%	558.37	6.53%	955.63	11.17%	8,557.21
豪辉科技	7,620.75	77.68%	2,011.57	20.50%	123.89	1.26%	54.01	0.55%	9,810.23
平均值	**13,174.77**	**72.26%**	**2,746.85**	**15.07%**	**922.41**	**5.06%**	**1,711.09**	**9.38%**	**18,232.35**
本公司	**9,954.64**	**51.92%**	**5,061.69**	**26.40%**	**1,883.78**	**9.82%**	**2,273.57**	**11.86%**	**19,173.68**
2023 年									
	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上		
公司名称	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	合计
宁波精达	5,705.21	39.23%	3,918.75	26.95%	2,478.48	17.04%	2,440.48	16.78%	14,542.93
亚威股份	30,552.54	83.80%	4,057.45	11.13%	525.47	1.44%	2,648.96	7.27%	36,459.95
虹瑞智能	4,740.66	65.96%	1,344.08	18.70%	466.01	6.48%	636.83	8.86%	7,187.58
豪辉科技	8,980.84	88.76%	864.17	8.54%	146.21	1.45%	126.86	1.25%	10,118.07
平均值	**12,494.81**	**73.17%**	**2,546.11**	**14.91%**	**904.04**	**5.29%**	**1,463.28**	**8.57%**	**17,077.13**

本公司	**12,848**	**65.47%**	**2,992.41**	**15.25%**	**1,890.41**	**9.63%**	**1,893.71**	**9.65%**	**19,624.15**

注：同行业可比公司 2025 年 1-6 月营业收入为半年报数据，公司为 2025 年 1-5 月数据。

根据上表，公司应收账款余额主要集中在 1 年以内和 1-2 年，报告期各期二者合计占比为 80.72%、78.30%和 83.84%，占比较高。

报告期内，除 2024 年末 1-2 年账龄公司应收账款余额占比高于同行业可比公司外，公司应收账款账龄结构与同行业可比公司不存在较大差异，符合行业特征。2024 年公司 1-2 年账龄应收账款余额占比较高的原因详见本小题之“二、说明公司 2024 年 1 年以上账龄应收账款占比有所增长的原因，对应的主要客户情况，与客户信用情况、账期是否匹配及合理性”的回复。

3、公司与同行业可比公司的应收账款周转率情况

报告期各期，公司与同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
宁波精达	3.53	4.98	5.05
亚威股份	5.18	5.67	5.69
虹瑞智能	1.18	1.42	1.28
豪辉科技	2.33	1.69	1.58
行业平均	**2.90**	**3.54**	**3.49**
本公司	**2.50**	**2.52**	**2.88**

由上表可知，报告期内公司的应收账款周转率基本稳定，与豪辉科技相接近，高于虹瑞智能，但低于宁波精达和亚威股份，同时略低于同行业可比公司平均值。从公司经营规模来看，宁波精达和亚威股份为上市公司，市场规模较大，涉及下游行业广泛，对客户议价能力强，应收账款周转速度更快。随着新能源与电动汽车行业的迅猛发展，市场竞争也日益激烈，公司应收账款周转率低于宁波精达和亚威股份具有合理性。同行业可比公司基本情况介绍如下：

证券代码	公司简称	公司简介
603088.SH	宁波精达	公司始建于 1990 年，专注于热交换成形装备、高速精密冲压成形装备等高端装备研发、生产与销售，涵盖汽车、新能源电池、家电、船舶等多个重点领域，已成为全球热交换生产成套装备知名供应商，中国热交换生产成套装备领导者。公司始终以“创新驱动产业、振兴中国制造”为使命，致力于自主品牌建设，先后获得国家级专精特新“小巨人”、国家重点高新技术企业、国家创新性示范企业、制造业国内首台(套)、并承担国家重大专项、上市公司成长百强企业、浙江省出口名牌、区政府质量奖、创新四星级企业等相关荣誉

		几十项。宁波精达致力于立足中国，服务世界。在畅销国内的同时，远销全球 5 大洲 80 多个国家和地区，并在美国得克萨斯州设立分公司，印度新德里、埃及开罗设有服务团队，在英国设有研发中心。
002559.SZ	亚威股份	公司始创于 1956 年，产品数控化率 100%，是中国锻压机床行业首家上市公司，国内领先的数字化、柔性化、自动化、智能化金属板材加工解决方案供应商。公司总资产 42 亿元，净资产 17 亿元，占地面积 40 万㎡，现有员工 1,900 多人，规模效益在中国锻压机床行业稳居前三。近年来公司积极响应、主动融入制造强国战略，加快推动智能制造和“互联网+”整合发展，取得的成绩得到了社会各界充分肯定，先后被授予“国家技术创新示范企业”、“全国质量工作先进单位”、“全国五一劳动奖状”、“中国工业大奖提名奖”、“全国机械工业先进集体”、“全国模范劳动关系和谐企业”、“江苏省优秀企业”、“江苏制造突出贡献奖优秀企业”等荣誉称号。公司是产业数字化的领军企业，实现了产品智能化、生产自动化、管理信息化、服务网络化，各项数字化同步进行，全面发展，行业领先。金属成形机床的排头企业，折弯机产品获工信部评定为国家制造业单项冠军，数控转塔冲床、卷板加工机械等产品产销规模稳居行业前列。行业主要标准的制定企业，主导、参与并发布 12 个国家、行业标准。国家重大专项的承担企业，承担 9 项国家级、省级重大科研项目，通过自主创新助力行业突破核心技术瓶颈。公司已建立完善的销售服务网络：国内建有 60 多个集销售、服务于一体的办事处，国外在 60 多个国家建有销售代理机构，为客户提供优质的产品和周到及时的服务，赢得了国内外客户的长期青睐和信赖。目前，公司从事的主要业务包括三大板块：激光加工设备业务、金属成形机床业务、智能制造服务业务。
837388.NQ	虹瑞智能	公司主要从事数控冲床的研发、设计、生产及销售，为客户提供高精度、高性能、稳定性强的产品及服务。公司根据客户需求，提供一体化的高速数控冲床生产线及专业化的技术解决方案。冲床是一种冲压式压力机，在国民生产中，冲压工艺由于比传统机械加工来说有节约材料和能源，效率高，对操作者技术要求不高及通过各种模具应用可以做出机械加工所无法达到的产品这些优点，因而它的用途越来越广泛。冲压生产主要是针对板材的，通过模具，能做出落料、冲孔、成型、拉深、修整、精冲、整形、铆接及挤压件等等，广泛应用于各个领域。公司产品广泛应用于手机零部件、电子电器零部件、电机定转子、E 铁芯端子、接插件、板对板、手机弹片、LED 支架、连跳等精密电子及制冷散热片等所有需要高速冲床的领域。
870520.NQ	豪辉科技	公司的主营业务为高速精密冲床的设计、研发、生产及销售，提供智能冲压设备的一体化解决方案。公司主要产品包括豪辉高精机、龙门式六圆导柱高速精密自动冲床、龙门式双中心柱四圆导柱高速精密自动冲床、龙门式六圆导柱高速精密自动冲床、龙门式单中心柱四圆导柱高速精密自动冲床、C 型三圆导柱高速精密自动冲床，为客户提供高速精密冲床及冲压生产方案。公司掌握智能冲床核心技术，拥有自主开发的品牌。目前已经形成 HC、DH、DDH、DDL 等系列高速高吨位精密冲床。同时，公司根据客户的特定需求为客户量身定做相应产品，生产满足客户个性化需求的产品。

综上，报告期内，公司的应收账款周转率基本稳定，略低于同行业可比公司平均值，低于宁波精达和亚威股份，但与豪辉科技相接近、高于虹瑞智能。公司

应收账款周转率与同行业可比公司存在一定差异，具备合理性，符合公司经营实际。

二、说明公司 2024 年 1 年以上账龄应收账款占比有所增长的原因，对应的主要客户情况，与客户信用情况、账期是否匹配及合理性。

报告期各期，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日		2024 年度		2023 年度	
	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比
1 年以内	17,342.85	69.51%	9,954.64	51.92%	12,847.62	65.47%
1 至 2 年	3,574.87	14.33%	5,061.69	26.40%	2,992.41	15.25%
2 至 3 年	1,706.91	6.84%	1,883.78	9.82%	1,890.41	9.63%
3 年以上	2,327.25	9.33%	2,273.57	11.86%	1,893.71	9.65%
合计	**24,951.88**	**100.00%**	**19,173.68**	**100.00%**	**19,624.15**	**100.00%**

公司 2024 年 1 年以上账龄应收账款占比有所增长，主要系由于 1-2 年账龄应收账款金额增长较快。2023 年公司营业收入增长较快，公司对宁波震裕科技股份有限公司、浙江中泽精密科技股份有限公司等客户销售额较大，而其因内部付款审批流程等原因未及时回款，导致 2024 年末 1 年以上账龄应收账款增长较快。

公司 2024 年期末一年以上前五大应收账款余额客户情况如下：

序号	客户名称	2024 年期末余额	账龄 1 年以上	其中：1-2 年	2-3 年	3 年以上	主要信用政策
1	宁波震裕科技股份有限公司及其关联方	2,542.23	1,462.25	1,144.25	318.00		1、合同签订三日内支付预付款 30%或 40%；2、出货前支付出货款 30%；3、机器安装、调试完成验收合格支付验收款 20%或 30%；4、机器安装、调试完成验收合格三个月内支付尾款 10%
2	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司及其关联方	987.38	821.74	437.16	270.06	114.52	1、签约后三日内支付定金 20%或 30%；2、货到六个月内支付余款 70%或 80%
3	浙江中泽精密科技股份有限公司及其关联方	1,044.67	795.04	718.84	76.20		1、合同签订十五日内支付预付款 40%；2、出货前支付出货款 30%；3、机器安装、调试完成验收合格支付验收款 20%；4、机器安装、调试完成验收合格六个月内支付尾款 10%
4	长春市汽车冲压件有限公司及其关联方	794.22	794.12	1.32		792.80	1、合同签订三日内支付 30%定金；2、发货前一周内支付尾款 70%
5	宁波澳翼自动化设备有限公司	633.14	451.36	420.92	30.44		1、签约后三日内支付定金 30%；2、货到六个月内支付尾款 70%
	小计	**6,001.64**	**4,324.51**	**2,722.49**	**694.70**	**907.32**	
	应收账款合计	**19,173.68**	**9,219.04**	**5,061.69**	**1,883.78**	**2,273.57**	
	占比	**31.30%**	**46.91%**	**53.79%**	**36.88%**	**39.91%**	

从主要欠款客户来看，2024 年期末，宁波震裕科技股份有限公司、浙江中泽精密科技股份有限公司为新增主要欠款客户，如上所述，公司对其 2023 年销售额较大，而其因内部付款审批流程等原因未及时回款，导致 2024 年末 1-2 年账龄应收账款金额增长较多。惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司、宁波澳翼自动化设备有限公司为公司经销商客户，保持多年稳定合作，货款滚动结算，各期末公司对其应收账款余额较为稳定。公司对长春市汽车冲压件有限公司应收账款形成时间较长，已全额计提坏账准备。

综上，公司 2024 年 1 年以上账龄应收账款占比有所增长主要系公司对宁波震裕科技股份有限公司、浙江中泽精密科技股份有限公司等客户 2023 年销售额较大，而其因内部付款审批流程等原因未及时回款，导致 2024 年末 1-2 年账龄应收账款增长较大，随着其 2025 年陆续回款，公司 2025 年 5 月末 1 年以上账龄应收账款占比下降，符合公司经营实际，具备合理性。

三、结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况、历史上坏账准备实际发生情况、可比公司坏账准备计提政策及实际计提比例等分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性。

（一）公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况、历史上坏账准备实际发生情况

1、应收账款账龄

报告期内，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日		2024 年度		2023 年度	
	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比
1 年以内	17,342.85	69.51%	9,954.64	51.92%	12,847.62	65.47%
1 至 2 年	3,574.87	14.33%	5,061.69	26.40%	2,992.41	15.25%
2 至 3 年	1,706.91	6.84%	1,883.78	9.82%	1,890.41	9.63%
3 年以上	2,327.25	9.33%	2,273.57	11.86%	1,893.71	9.65%
合计	**24,951.88**	**100.00%**	**19,173.68**	**100.00%**	**19,624.15**	**100.00%**

2、公司销售信用政策、主要欠款方经营及信用情况、历史上坏账准备实际发生情况

报告期各期，公司应收账款前五大客户销售信用政策、应收账款、应收账款账龄、经营及资信情况状况、历史上坏账准备实际发生情况如下：

单位：万元

2025 年 5 月 31 日							
序号	客户名称	应收账款余额	应收账款账龄	坏账准备	信用政策	经营及资信情况	历史上坏账准备实际是否发生
1	宁波震裕科技股份有限公司及其关联方	3,010.59	一年以内 2,505.66 万元 1-2 年 184.05 万元 2-3 年 271.86 万元 3 年以上 49.02 万元	328.63	1、合约成立三日内支付定金 40%；2、出货前支付中间款 30%；3、机器安装、调试完成验合格后支付中间款 20%；4、机器安装、调试完成验合格后三个月内付清尾款 10%	上市公司及其子公司，资信状况良好	否
2	安徽嘉荣科技有限公司	1,346.90	一年以内 1,346.90 万元	67.35	1、合同签订后七个工作日支付定金 30%；2、验收合格后一个月内支付发货款 30%；3、安装调试完成且正常生产三个月支付验收款 30%；4、安装合格后两年内支付质保金 10%	为上市公司合肥高科科技股份有限公司子公司，资信状况良好	否
3	重庆百钰顺精密工业股份有限公司及其关联方	1,115.18	一年以内 1,115.18 万元	55.76	1、合同签订后支付定金 20%；2、设备出厂后支付余款 80%或验收合格后 180 日内支付合同总价的 100%	报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，资信状况无明显异常	否
4	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司及其关联方	1,025.58	一年以内 160.88 万元 1-2 年 302.30 万元 2-3 年 395.77 万	402.78	1、签约后三日内支付定金 20%或 30%；2、货到六个月内支付余款 70%	稳定合作,报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，期	否

			元 3 年以上 166.62 万元		或 80%	未债权债务对抵后净额较小，资信状况无明显异常	
5	浙江中泽精密科技股份有限公司及其关联方	1,023.96	一年以内 569.30 万元 1-2 年 65.30 万元 2-3 年 389.37 万元	229.68	1、合约成立十五日内支付预付款 30%；2、机器出货前支付出货款 30%；3、机器安装、调试完成验收合格后支付验收款 30%；4、机器安装、调试完成验合格后收六个月内付清尾款 10%	报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，资信状况无明显异常	否
小计		7,522.21		1,084.20			

2024 年 12 月 31 日							
序号	客户名称	应收账款余额	应收账款账龄	坏账准备	信用政策	经营及资信情况	历史上坏账准备实际是否发生
1	宁波震裕科技股份有限公司及其关联方	2,542.23	一年以内 1,079.98 万元 1-2 年 1,144.25 万元 2-3 年 318.00 万元	327.42	1、合约成立三日内支付定金 40%；2、出货前支付中间款 30%；3、机器安装、调试完成验合格后支付中间款 20%；4、机器安装、调试完成验合格后三个月内付清尾款 10%	上市公司及其子公司，资信状况良好	否
2	浙江中泽精密科技股份有限公司及其关联方	1,044.67	一年以内 249.64 万元 1-2 年 718.84 万元 2-3 年 76.20 万元	122.46	1、合约成立十五日内支付预付款 30%；2、机器出货前支付出货款 30%；3、机器安装、调试完成验收合格后支付验收款	报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，资信状况无明显异常	否

					30%；4、机器安装、调试完成验合格后收六个月内付清尾款 10%		
3	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司及其关联方	987.38	一年以内 165.64 万元 1-2 年 437.16 万元 2-3 年 270.06 万元 3 年以上 114.52 万元	301.55	1、签约后三日内支付定金 20%或 30%；2、货到六个月内支付余款 70%或 80%	稳定合作,报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，期末债权债务对抵后净额较小，资信状况无明显异常	否
4	长春市汽车冲压件有限公司及其关联方	794.22	一年以内 0.10 万元 1-2 年 1.32 万元 3 年以上 792.80 万元	792.94	1、签约后三日内付定金 30%；2、货到六个月内支付尾款 70%或合同成立后 15 个月内分 15 期	报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，资信状况无明显异常	否
5	马鞍山南实科技有限公司及其关联方	758.49	一年以内 708.55 万元 1-2 年 49.95 万元	40.42	1、合同签订后支付定金 30%；2、出厂预验收后支付合同总价 30%；3、交付验收或初验收满半年经乙方书面催告后甲方无理由未提供相应报告的，一个月内支付合同总价 30%；4、质保期满一年后一个月内付质保金 10%	报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，资信状况无明显异常	否
小计		6,126.99		1,584.79			
2023 年 12 月 31 日							
序号	客户名称	应收账款余额	应收账款账龄	坏账准备	信用政策	经营及资信情况	历史上坏账准备实际是否发生
1	宁波震裕科技股份有限公司	2,485.22	一年以内	168.25	1、合约成立三日内支付	上市公司及其子公	否

	及其关联方		1,820.05 万元 1-2 年 638.35 万元 2-3 年 26.82 万元		定金 40%；2、出货前支付中间款 30%；3、机器安装、调试完成验合格后支付中间款 20%；4、机器安装、调试完成验合格后三个月内付清尾款 10%	司，资信状况良好	
2	浙江中泽精密科技股份有限公司及其关联方	1,674.86	一年以内 1,598.66 万元 1-2 年 76.20 万元	87.55	1、合约成立十五日内支付预付款 30%；2、机器出货前支付出货款 30%；3、机器安装、调试完成验收合格后支付验收款 30%；4、机器安装、调试完成验合格后收六个月内付清尾款 10%	报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，资信状况无明显异常	否
3	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司及其关联方	1,079.11	一年以内 414.71 万元 1-2 年 309.83 万元 2-3 年 300.02 万元 3 年以上 54.56 万元	256.28	1、签约后三日内支付定金 20%或 30%；2、货到六个月内支付余款 70%或 80%	稳定合作,报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，期末债权债务对抵后净额较小，资信状况无明显异常	否
4	长春市汽车冲压件有限公司及其关联方	969.36	一年以内 1.74 万元 1-2 年 0.19 万元 2-3 年 282.80 万元 3 年以上 684.64 万元	826.15	1、签约后三日内付定金 30%；2、货到六个月内支付尾款 70%或合同成立后 15 个月内分 15 期	报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，资信状况无明显异常	否
5	深圳市科达利实业股份有限公司及其关联方	963.70	一年以内 963.70 万元	48.19	1、合约成立 7-10 天内支付定金 15%；2、机器出货前支付中间款 75%；3、	上市公司及其子公司，资信状况良好	否

					机器安装、调试完成后三个月内支付尾款 10%		
小计		7,172.25		1,386.42			

报告期内，公司主要采用“预收款-发货款-验收款-质保款”的结算模式，即公司通常在合同签订时预收客户 10%至 40%货款，同时基于销售模式、设备机型等实施差异化信用政策，针对经销客户通常约定的信用期主要在收货后或终端客户验收合格后 1-4 个月内，直销客户小型设备通常约定的信用期主要在安装、调试完成后 1-3 个月内，直销客户大型设备通常约定的信用期主要在安装、调试完成后 1-6 个月内。

（二）可比公司坏账准备计提政策及实际计提比例

公司与同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策情况如下：

账龄	应收账款坏账准备计提政策					
	宁波精达	亚威股份	虹瑞智能	豪辉科技	行业平均	本公司
6 个月内(含)	5%	5%	0%	5%	4%	5%
7-12 个月	5%	5%	5%	5%	5%	5%
1-2 年	20%	10%	10%	10%	13%	10%
2-3 年	50%	50%	20%	50%	43%	50%
3-4 年	100%	100%	50%	100%	88%	100%
4-5 年	100%	100%	70%	100%	93%	100%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%

公司与同行业可比公司应收账款坏账准备实际计提比例如下：

2025 年 5 月 31 日			
公司名称	**账面余额**	**坏账准备**	**计提比例**
宁波精达	14,542.93	4,748.74	32.65%
亚威股份	39,941.62	10,811.91	27.07%
虹瑞智能	8,398.78	1,184.90	14.11%
豪辉科技	11,318.58	978.11	8.64%
行业平均	-	-	**20.62%**
本公司	**24,951.89**	**4,405.34**	**17.66%**
2024 年 12 月 31 日			
公司名称	**账面余额**	**坏账准备**	**计提比例**
宁波精达	18,683.06	5,570.59	29.82%
亚威股份	39,339.94	8,565.55	21.77%
虹瑞智能	8,557.21	1,261.40	14.74%
豪辉科技	9,810.23	899.31	9.17%
行业平均	-	-	**18.88%**
本公司	**19,173.68**	**4,219.36**	**22.01%**
2023 年 12 月 31 日			
公司名称	**账面余额**	**坏账准备**	**计提比例**
宁波精达	26,944.14	6,151.85	22.83%
亚威股份	41,809.10	9,128.13	21.83%

虹瑞智能	7,187.58	1,159.17	16.13%
豪辉科技	10,118.07	570.89	5.64%
行业平均	**-**	**-**	**16.61%**
本公司	**19,624.14**	**3,780.53**	**19.26%**

注：2025 年 5 月 31 日同行业可比公司应收账款坏账准备实际计提比例数据为 2025 年 6 月 30 日半年度报告数据。

综合上表，与同行业可比公司相比，公司应收账款坏账准备计提比例处于适中水平，应收账款坏账准备计提具有充分性、谨慎性。

四、说明公司应收账款的逾期情况，各期信用期内应收账款和逾期款项的期后回款情况。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	A	24,951.89	19,173.68	19,624.14
应收账款逾期金额	B	16,275.60	13,708.30	14,297.63
逾期金额占比	C=B/A	65.23%	71.50%	72.86%
逾期账款期后回款	D	6,354.43	5,746.90	9,907.25
逾期账款期后回款比例	E=D/B	39.04%	41.92%	69.29%
应收账款期后回款	F	10,901.71	10,405.27	12,987.88
应收账款期后回款比例	G=F/A	43.69%	54.27%	66.18%

注 1：以上逾期是指超过合同约定的付款时点尚未回款的应收账款；
注 2：期后回款统计截至 2025 年 12 月 22 日。

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 19,624.14 万元、19,173.68 万元和 24,951.89 万元，其中逾期金额分别为 14,297.63 万元、13,708.30 万元和 16,275.60 万元，逾期金额占比分别为 72.86%、71.50%和 65.23%。公司在与客户合作过程中双方严格按照约定的信用政策和付款方式执行，但因客户资金安排、内部付款流程等因素导致出现部分逾期情况。上述逾期应收账款已于期后陆续回款，截至 2025 年 12 月 22 日，报告期各期末应收账款逾期金额回款比例分别为 69.29%、41.92%和 39.04%，应收账款期后回款比例分别为 66.18%、54.27%、43.69%。其中 2025 年 5 月 31 日的期后回款比例相对较低，主要由于期后回款区间较短，主要客户付款流程较长所致，客户回款风险较小

报告期各期末，应收账款逾期前五大客户应收账款余额、逾期情况及期后回款情况如下：

单位：万元

2025 年 5 月 31 日										
序号	客户名称	应收账款余额	逾期金额	占逾期总额的比重	逾期原因	逾期期后回款金额	逾期账款期后回款比例	期末应付账款余额	债权债务对抵后净额	客户资信
1	宁波震裕科技股份有限公司及其关联方	3,010.59	1,212.38	7.45%	客户内部资金支付安排、付款审批流程较长等原因导致回款有所延迟	476.71	39.32%	-	3,010.59	为上市公司，资信状况良好
2	重庆百钰顺精密工业股份有限公司及其关联方	1,115.18	1,098.08	6.75%	客户内部资金支付安排、付款审批流程较长等原因导致回款有所延迟	2.48	0.23%	-	1,115.18	报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，资信状况无明显异常
3	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司及其关联方	1,025.58	942.2	5.79%	终端客户回款延迟，导致客户向公司回款延迟	224.94	23.87%	932.03	93.55	稳定合作,报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，期末债权债务对抵后净额较小，资信状况无明显异常
4	长春市汽车冲压件有限公司及其关联方	822.76	779.25	4.79%	客户内部资金支付安排、付款审批流程较长等原因导致回款有所延迟	169.16	21.71%	-	822.76	报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，资信状况无明显异常
5	马鞍山南实科技有限公司及其关联方	760.17	750	4.61%	客户内部资金支付安排、付款审批流程较长等原因导致回款有所延迟	300	40.00%	-	760.17	报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，资信状况无明显异常
小计		**6,734.28**	**4,781.91**	**29.38%**	-	**1,173.29**	**24.54%**	**932.03**	**5,802.25**	-
2024 年 12 月 31 日										
序号	**客户名称**	**应收账款余额**	**逾期金额**	**占逾期总额的比重**	**逾期原因**	**逾期期后回款金额**	**逾期账款期后回款比例**	**期末应付账款余额**	**债权债务对抵后净额**	**客户资信**
1	宁波震裕科技股份有限公司及其关联方	2,542.23	2,046.30	14.93%	客户内部资金支付安排、付款审批流程较长等原因导致回款	1,622.91	79.31%		2,542.23	为上市公司，资信状况良好

					有所延迟					
2	浙江中泽精密科技股份有限公司及其关联方	1,044.67	990.43	7.23%	客户内部资金支付安排、付款审批流程较长等原因导致回款有所延迟	593.39	59.91%		1,044.67	报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，资信状况无明显异常
3	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司及其关联方	987.38	952.99	6.95%	终端客户回款延迟，导致客户向公司回款延迟	309.16	32.44%	691.74	295.64	稳定合作,报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，期末债权债务对抵后净额较小，资信状况无明显异常
4	长春市汽车冲压件有限公司及其关联方	794.22	794.22	5.79%	客户内部资金支付安排、付款审批流程较长等原因导致回款有所延迟	138	17.38%		794.22	报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，资信状况无明显异常
5	宁波澳翼自动化设备有限公司及其关联方	633.14	585.07	4.27%	终端客户回款延迟，导致客户向公司回款延迟	246.35	42.11%	511.52	121.62	稳定合作,报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，期末债权债务对抵后净额较小，资信状况无明显异常
小计		**6,001.64**	**5,369.01**	**39.17%**	-	**2,909.81**	**54.20%**	**1,203.26**	**4,798.38**	-
2023 年 12 月 31 日										
序号	**客户名称**	**应收账款余额**	**逾期金额**	**占逾期总额的比重**	**逾期原因**	**逾期期后回款金额**	**逾期账款期后回款比例**	**期末应付账款余额**	**债权债务对抵后净额**	**客户资信**
1	宁波震裕科技股份有限公司及其关联方	2,485.22	2,195.78	15.36%	客户内部资金支付安排、付款审批流程较长等原因导致回款有所延迟	1,697.36	77.30%		2,485.22	为上市公司，资信状况良好
2	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司及其关联方	1,079.11	1,071.85	7.50%	终端客户回款延迟，导致客户向公司回款延迟	563.75	52.60%	892.99	186.12	稳定合作,报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，期末债权债务对抵后净额较小，

										资信状况无明显异常
3	长春市汽车冲压件有限公司及其关联方	969.36	967.1	6.76%	客户内部资金支付安排、付款审批流程较长等原因导致回款有所延迟	124.86	12.91%		969.36	报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，资信状况无明显异常
4	天津埃斯顿机床有限公司及其关联方	865.46	757.2	5.30%	终端客户回款延迟，导致客户向公司回款延迟	747.08	98.66%	61.04	804.42	稳定合作,报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，期末债权债务对抵后净额较小，资信状况无明显异常
5	浙江中泽精密科技股份有限公司及其关联方	1,674.86	745.86	5.22%	客户内部资金支付安排、付款审批流程较长等原因导致回款有所延迟	473.76	63.52%		1,674.86	报告期内尚未出现无法履行还款义务的情形，资信状况无明显异常
小计		**7,074.01**	**5,737.79**	**40.13%**	-	**3,606.81**	**62.86%**	**954.03**	**6,119.98**	-

注：期后回款统计截至 2025 年 12 月 22 日，期后回款比例=期后回款金额/逾期金额。

报告期，公司主要逾期客户的应收账款逾期金额占逾期总额的比重为40.13%、39.17%、29.38%，该部分主要客户逾期应收账款的期后回款比例分别为62.86%、54.20%、24.54%，其中2025年5月31日的期后回款比例相对较低，主要由于期后回款区间较短，且部分客户付款流程较长正在陆续安排回款中。惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司、宁波澳翼自动化设备有限公司等经销客户，公司与其保持多年稳定合作，货款滚动结算，各期末公司对其应收账款余额较为稳定，且与公司对其应付账款债权债务对抵后净额小，客户回款风险较小。

五、说明公司应收票据坏账准备计提政策、计提的充分性；说明应收款项融资科目的明细及具体情况，结合信用等级等因素，分析相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，并说明其会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（一）说明公司应收票据坏账准备计提政策、计提的充分性

根据《企业会计准则》相关规定，公司对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）和财务担保合同等以预期信用损失为基础进行减值会计处理。公司考虑有关历史以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的概率加权金额，确认预期信用损失。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。

除单项计提坏账准备的上述应收款项外，公司依据信用风险特征将其余金融工具划分为若干组合，在组合基础上确定预期信用损失。公司对应收票据计提预期信用损失的组合类别及确定依据如下：

项目	组合类别	确定依据
应收票据	银行承兑汇票	票据类型、账龄
应收票据	商业承兑汇票、财务公司承兑汇票	票据类型、账龄
应收款项融资	银行承兑汇票	票据类型、账龄

公司根据承兑汇票的信用风险特征将银行承兑汇票分为信用等级较高的银行承兑汇票和信用等级一般的银行承兑汇票。其中，分类为信用等级较高的包括

中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行六家大型商业银行，招商银行、浦发银行、中信银行、兴业银行、平安银行、光大银行、华夏银行、民生银行、浙商银行九家上市股份制银行。信用等级一般包括上述银行之外的其他商业银行和财务公司。

公司期末持有的信用等级较高的银行承兑汇票和信用等级一般的银行承兑汇票，承兑人均具有较高的信用，信用评级较高，违约风险极低，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，且从历史信息来看公司银行承兑汇票不存在到期无法兑付的情况，因此，公司未对报告期各期末银行承兑汇票计提坏账准备。持有的商业承兑汇票的预期信用损失的确定方法及会计处理方法与应收账款的预期信用损失的确定方法及会计处理方法一致，具体信用损失率见下表：

账 龄	预期平均损失率%
1 年以内	5
1-2 年	10
2-3 年	50
3 年以上	100

报告期各期末，银行承兑汇票、商业承兑汇票及坏账准备金额如下：

单位：万元

项目	2025.5.31		2024.12.31		2023.12.31	
	应收票据账面余额	坏账准备	应收票据账面余额	坏账准备	应收票据账面余额	坏账准备
银行承兑汇票	3,901.20	-	4,449.31	-	4,209.02	-
商业承兑汇票	9.60	0.48	-	-	60.00	3.00

报告期内，公司应收银行承兑汇票、商业承兑汇票均不存在到期无法兑付的情况，应收票据坏账准备计提充分。

（二）说明应收款项融资科目的明细及具体情况，结合信用等级等因素，分析相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，并说明其会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》的相关规定

报告期各期末，公司应收款项融资情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31	2024 年 12 月 31	2023 年 12 月 31	信用等

	日	日	日	级
信用等级较高的银行承兑汇票	2,671.20	3,256.27	3,279.79	较高
迪链	467.80	148.80		较高
合计	**3,139.00**	**3,405.07**	**3,279.79**	

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十八条规定：“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

根据财政部《关于严格执行企业会计准则、切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）的相关规定，企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。企业管理“云信”“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。

公司收到的迪链凭证的出票方系比亚迪，其信用等级高，公司面临的延期付款风险较低。报告期内，公司收到迪链凭证后，管理方式包括背书转让、保理贴现和持有至到期。因此，公司管理迪链凭证既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，在“应收款项融资”项目中列示符合《企业会计准则》的相关规定。

报告期各期末，公司已背书或贴现但在资产负债表日尚未到期的银行承兑汇如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
应收票据-已背书或贴现但未到期的银行承兑汇票	-	2,936.19	-	3,127.73	-	3,017.58
应收款项融资-已背书或贴现但未到期的银行	10,012.71	-	6,086.71	-	1,964.80	-

承兑汇票						
合计	**10,012.71**	**2,936.19**	**6,086.71**	**3,127.73**	**1,964.80**	**3,017.58**

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（2017 年修订）第五条规定：金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：（1）收取该金融资产现金流量的合同权利终止；（2）该金融资产已转移，且符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（2017 年修订）规定的金融资产终止确认条件，终止确认，是指将金融资产或者金融负债从企业的资产负债表内予以转销。

报告期内，参照上述会计准则的相关规定，并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》的案例指导，对于已背书转让或贴现且未到期的应收票据是否终止确认公司按以下原则进行审慎处理：依据信用风险及延期付款风险的大小、银行承兑汇票对应的承兑银行信用评级情况，将收到的银行承兑汇票分为两类：一类是由信用等级较高的银行（“6+9”银行）承兑的银行承兑汇票组成，该类票据承兑人信用等级较高，信用风险和延期付款风险很小，贴现或背书后公司被追索的可能性较小，根据企业会计准则的规定及相关解释，合理判断该金融资产上所有的风险和报酬已经发生转移，其背书或者贴现后满足金融资产终止确认条件。另一类是由其他商业银行（非“6+9”银行）承兑的银行承兑汇票和商业承兑汇票组成，该类票据的主要风险为信用风险和延期付款风险，票据贴现或背书后公司仍存在被追索风险，应收票据背书或者贴现不能终止确认，待到期兑付后终止确认。

综上，报告期内公司根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》，对报告期已背书或贴现但未到期相关承兑汇票终止确认情况及会计处理，符合《企业会计准则》的规定。

【中介机构回复】

一、核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

1、了解并测试公司与销售、收款相关内部控制，包括客户信用评估、合同签订、发货、安装调试验收、回款跟踪及账龄划分等内部控制制度、财务核算制度设计和运行的有效性；

2、访谈销售负责人及财务总监，了解公司所处行业特征、信用政策、客户回款特点、主要客户的经营模式、付款审批流程等，了解 1 年以上账龄应收账款形成的具体原因；

3、分析公司应收账款规模与销售收入的匹配性，关注公司与同行业可比公司的应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异；

4、获取公司 2024 年期末应收账款明细台账，按账龄、客户名称等维度进行分类统计，重点核查 1 年以上账龄应收账款的客户构成、余额分布及变动情况，与 2023 年同期数据对比分析增长趋势；

5、针对 2024 年期末 1 年以上账龄前十大应收账款客户，获取对应的销售合同、发货单、验收单、发票等原始交易凭证，核实交易背景真实性、合同条款完整性，重点确认信用政策约定的付款节点、账期与实际回款延迟情况的关联性；

6、通过企查查、天眼查等公开渠道查询主要欠款客户的工商登记信息、股权结构、经营状况、信用评级等，确认资信状况及履约能力，判断是否存在信用风险；

7、核查公司 2024 年期末对主要经销客户的应付账款余额，核实应收账款与应付账款抵消后的净额情况，评估经销客户回款延迟对公司资金占用的实际影响；

8、查阅公司报告期内与主要客户的应收款项相关法律文件，包括无争议声明、还款计划等，确认是否存在应收款项争议、诉讼或仲裁情形；

9、执行函证程序，选取样本并函证应收账款余额，报告期对应收账款函证程序执行情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日

应收账款余额①	24,951.89	19,173.68	19,624.14
发函金额②	20,309.37	14,658.12	15,277.05
已回函金额总计③	18,077.01	12,802.90	13,442.49
发函比②/①	81.39%	76.45%	77.85%
回函金额占比③/①	72.45%	66.77%	68.50%
回函或发函比③/②	89.01%	87.34%	87.99%
回函相符金额	17,084.48	11,540.90	11,522.89
回函不符查明原因金额	992.53	1,262.00	1,919.60
回函相符+查明原因	18,077.01	12,802.90	13,442.49
替代测试	2,232.36	1,855.22	1,834.56
函证确认比例	**81.39%**	**76.45%**	**77.85%**

10、核查公司销售信用政策及其变动情况，复核公司应收账款账龄划分的准确性，复核公司应收账款减值准备计提的准确性，了解主要欠款方经营及信用情况、历史坏账准备实际发生情况，统计可比公司坏账准备计提政策及实际计提比例，分析公司应收账款坏账准备计提的充分性；

11、复核公司统计应收账款的逾期情况表并统计各期信用期内应收账款和逾期款项的期后回款情况；

12、了解并测试公司应收票据及应收款项融资相关内部控制，涵盖票据接收、分类、台账登记、减值评估、背书/贴现审批、会计核算等环节，验证控制设计与运行的有效性；

13、获取公司应收票据、应收款项融资的分类标准及坏账准备计提政策文件，核实其是否明确区分银行承兑汇票（信用等级较高、一般类）、商业承兑汇票、迪链凭证的划分依据，检查政策是否符合《企业会计准则》及相关监管要求；

14、取得报告期各期末应收票据、应收款项融资明细台账，按承兑人信用等级、票据类型、账龄、业务模式分类复核，核实“6+9”银行承兑汇票、其他商业银行承兑汇票、商业承兑汇票及迪链凭证的划分准确性与金额真实性；

15、抽样检查应收票据、应收款项融资对应的销售合同、发货单、承兑协议、迪链凭证出票证明等原始资料，验证交易背景真实性，确保票据金额与交易金额、合同条款一致；

16、查阅报告期内应收票据期后兑付记录、银行对账单，核实是否存在到期无法兑付的情形；通过公开渠道查询主要承兑人的经营状况、信用评级，评估信

用风险；

17、重新计算报告期各期末商业承兑汇票坏账准备计提金额，复核账龄划分、预期信用损失率应用的准确性，验证计提金额与账面记录的一致性；核实银行承兑汇票未计提坏账准备的依据是否充分；

18、取得报告期内已背书或贴现但未到期的票据明细，按承兑银行信用等级区分终止确认与未终止确认的金额，检查划分标准是否一贯执行，复核终止确认判断是否符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》规定；

19、抽样检查应收款项融资相关的背书协议、贴现合同、银行回单等资料，核实背书、贴现的交易真实性，以及会计处理的准确性；

20、收集同行业可比公司应收票据、应收款项融资的分类政策、坏账准备计提情况，对比公司政策的合理性与审慎性。

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

1、公司报告期应收账款规模与销售收入匹配，不存在放宽主要客户信用政策的情形，公司与同行业可比公司的应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况不存在较大差异，符合行业特征；

2、公司 2024 年 1 年以上账龄应收账款占比有所增长主要系公司对部分大客户 2023 年销售额较大，而其因内部付款审批流程等原因未及时回款，导致 2024 年末 1-2 年账龄应收账款增长较大，随着其 2025 年陆续回款，公司 2025 年 5 月末 1 年以上账龄应收账款占比下降，符合公司经营实际，具备合理性。

3、公司销售信用政策总体稳定、应收账款账龄合理、主要欠款客户资信状况良好，报告期内未出现无法履行还款义务的情形，亦无应收款项争议、诉讼或仲裁情况，可比公司坏账准备计提政策及实际计提比例与公司不存在重大差异，公司应收账款坏账准备计提充分。

4、公司已经补充说明应收账款的逾期情况，各期信用期内应收账款和逾期

款项的期后回款情况符合公司实际经营情况。报告期内，公司应收账款逾期主要系部分客户资金安排、内部付款审批流程等原因，导致实际回款时间超出合同约定账期，与客户信用状况、账期政策具有匹配性。相关逾期客户资信状况整体良好，报告期内未出现无法履行还款义务的情形，亦无应收款项争议、诉讼或仲裁情况；

5、公司应收票据坏账准备计提政策合理，计提充分；应收款项融资系高信用等级银行承兑汇票和迪链，相关票据的背书、贴现可以满足终止确认条件，其会计核算及财务报表列示符合《企业会计准则》的相关规定。

二、说明对应收账款逾期的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取并查阅了公司应收账款分客户和账龄的往来明细表，分析主要客户应收款项余额变动情况；

2、获取并查阅了公司报告期各期末坏账准备计提表，查询同行业可比公司的年度报告、招股说明书等，对比公司与同行业可比公司的账龄结构、坏账计提比例，分析是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形；

3、结合主要客户信用期政策，分析应收账款账龄分布情况、逾期情况；取得报告期各期末应收账款逾期明细表、应收账款期后回款明细表，了解主要逾期客户的逾期原因、逾期款项期后回款情况，分析逾期款项期后回款是否存在重大不确定性，网络查询主要客户的经营情况、信用状况，判断应收账款的可收回性；

4、获取公司主要客户的销售合同，查阅报告期内关于信用政策的相关条款，并访谈公司销售负责人及财务负责人，了解主要客户的信用政策情况及后续回款计划；结合主要客户信用期变化情况，以及同行业可比公司主要客户信用期情况，分析公司是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形；

5、获取主要逾期应收款对应的销售合同、发货单、安装调试确认单据（或

签收单）、发票等原始交易凭证，核实交易真实性、收入确认时点准确性，合同条款完整性，重点确认信用政策约定的付款节点、账期与实际回款延迟情况的关联性；

6、执行函证程序，选取样本并函证应收账款余额、各期销售金额、发货明细，确认相关交易的真实性；

7、实地走访公司主要客户，了解公司主要客户自身业务经营和资金状况等，分析是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

公司不存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

4.关于主要供应商与存货。

根据申报文件，（1）报告期各期，公司前五大供应商集中度分别为 33.18%、29.80%和 27.54%。（2）报告期各期末，公司存货账面价值分别为 15,758.39 万元、16,416.05 万元和 16,855.99 万元，主要为原材料、发出商品、在产品和库存商品等。

请公司：（1）补充披露公司向前五大供应商采购的具体内容；列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史、是否为贸易商，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来。（2）结合合同签订情况、备货、发货和订单完成周期等，说明存货余额是否与公司业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异。（3）结合公司各类产品发货、签收及安装调试或验收（如有）的平均周期情况说明公司从发货至收入确认的平均时间间隔，各期末发出商品占存货余额的比例及其变动的合理性，是否符合行业惯例，与同行业公司是否存在显著差异及原因；说明发出

商品涉及的主要项目情况，是否存在延期或停滞的情况，跌价准备计提是否充分，期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品及原因；发出商品的具体状态、存放地点存放地权属等，公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性。（4）说明各类存货期后结转情况，存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异及合理性。（5）说明报告期各期末对各存货项目进行盘点的情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；（3）说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

【公司回复】

一、补充披露公司向前五大供应商采购的具体内容；列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史、是否为贸易商，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来。

（一）补充披露公司向前五大供应商采购的具体内容

公司已在《公开转让说明书》P68~69 补充披露如下：“

序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额（万元）	占比
2025 年 1-5 月					
1	宁波昊重机械有限公司	否	机架、滑块等	1,218.22	8.16%
2	浙江灿根智能科技股份有限公司	否	连杆、球头连杆、曲柄铜套等	888.69	5.95%
3	宁波远通钢铁有限公司	否	钢板	705.35	4.72%

4	宁波捷凯机械制造有限公司	否	离合器等	696.06	4.66%
5	宁波锦球机械有限公司	否	曲轴、滑块、机架等	589.65	3.95%
合计				4,097.97	27.45%
2024 年					
1	宁波昊重机械有限公司	否	机架、滑块等	3,542.89	10.98%
2	宁波长月机械有限公司	否	机架、滑块、底座等	1,649.32	5.11%
3	浙江灿根智能科技股份有限公司	否	连杆、球头连杆、曲柄铜套等	1,638.05	5.08%
4	宁波锦球机械有限公司	否	曲轴、滑块、机架等	1,505.85	4.67%
5	宁波甬冠机械科技有限公司	否	机架、滑块等	1,307.61	4.05%
合计				9,643.70	29.88%
2023 年					
1	宁波昊重机械有限公司	否	机架、滑块等	3,775.16	11.94%
2	宁波长月机械有限公司	否	机架、滑块、底座、顶座	1,999.66	6.32%
3	浙江灿根智能科技股份有限公司	否	连杆、球头连杆、曲柄铜套等	1,712.74	5.42%
4	宁波甬冠机械科技有限公司	否	机架、滑块等	1,574.34	4.98%
5	宁波鄞镇机械有限公司	否	机架、滑块等	1,447.34	4.58%
合计				10,509.25	33.23%

”

（二）列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史、是否为贸易商，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来

报告期内，公司主要供应商情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	实缴资本	参保人数	与公司合作历史	是否为贸易商	主要股东	实际控制人	经营规模	员工情况	经营资质
1	宁波昊重机械有限公司	2014-09-24	500 万元	19	从 2014 年开始合作	否	华新法（50%）、王晨（40%）、史瑞定（10%）	华新法	2023 年营业收入 4229.44 万元、净利润 122.59 万元；2024 年营业收入 3966.35 万元、-43.87 万元；2025 年 1-5 月 1644.14 万元、净利润 69.05 万元	约 20 人	具备开展业务所需经营资质
2	浙江灿根智能科技股份有限公司	2010-10-19	5663.33 万元	358	从 2015 年开始合作	否	浙江灿根投资有限公司（57.39%）、诸暨市北辰股权投资合伙企业（有限合伙）（15.45%）	方田	2024 年营业收入约 7 亿元，净利润约 1 亿元	约 500 人	具备开展业务所需经营资质
3	宁波远通钢铁有限公司	2007-05-17	880 万元	18	从 2024 年开始合作	是	虞小明（65.91%）、刁亚芬（34.09%）	虞小明	2024 年营业收入约 2.5 亿元	约 20 人	具备开展业务所需经营资质
4	宁波捷凯机械制造有限公司	2009-10-26	100 万元	25	从 2013 年开始合作	否	王彬（70%）、王夫华（30%）	王彬	2023 年营业收入约 7000 万元；2024 年营业收入约 6000 万元	约 40 人	具备开展业务所需经营资质
5	宁波长月机械有限公司	1999-04-13	200 万元	59	从 2005 年开始合作	否	朱丽娟（60%）、岑张波（20%）、岑超（20%）	朱丽娟	2023 年营业收入约 5400 万元，净利润约 150 万元；2024 年营业收入约 6000 万元，净利润约 200 万元	约 66 人	具备开展业务所需经营资质
6	宁波甬冠机械科技有限公司	2020-10-26	644.5 万元	23	从 2021 年开始合作	否	王波（51%）、尉兆峰（49%）	王波	2023 年营业收入约 7000 万元，净利润约 700 万元；2024 年营业收入约 1 亿元，净利润约 1000 万元	约 27 人	具备开展业务所需经营资质
7	宁波鄞镇机械有限公司	2020-10-13	500 万元	-	从 2020 年开始合作	否	竺海宝（40%）、周颖（20%）、李国良（20%）、姚安顺（20%）	竺海宝	2023 年、2024 年营业收入均约为 5000 万元	约 30 人	具备开展业务所需经营资质
9	宁波锦球机械有限公司	2011-01-20	5483.83 万元	94	从 2011 年开始合作	否	沃锦乔（82%）、胡晓红（18%）	沃志明	2023 年、2024 年营业收入均约为 1 亿元	约 170 人	具备开展业务所需经营资质

10	宁波市永昕机械有限公司	2018-11-1	-	33	从 2018 年开始合作	否	王永浩（100%）	王永浩	2023 年、2024 年营业收入均约为 2000 万元，净利润均约为 200 万元	约 40 人	具备开展业务所需经营资质

注：经营规模、员工情况等信息通过走访或相关主体确认等方式获取

报告期内，公司主要供应商中，不存在成立时间较短的情形；除宁波市永昕机械有限公司实缴资本为 0 外，其他主要供应商不存在实缴资本规模较小的情形。宁波市永昕机械有限公司虽然实缴资本为 0，但持续经营时间较长，2023 年、2024 年营业收入、净利润均约为 2000 万元、200 万元，其经营规模与公司向其采购金额相匹配。

报告期内，公司主要供应商中，不存在由前员工设立的供应商，但存在主要为公司提供产品或服务的供应商：宁波昊重机械有限公司。由于公司在当地经营规模较大，对机架等部件需求量较大，而该公司产能较小，且与公司合作时间较长、合作关系良好，故其优先为公司提供服务，导致其主要为公司提供产品，具备合理性。

2019 年 8 月前，自然人胡海波持有该公司 40%股权，胡海波之子胡昊天持有该公司 35%股权，胡海波为公司实际控制人之一胡微梅的兄弟。胡海波因身体原因无力继续经营决定退出该公司，2019 年 8 月， 胡海波、胡昊天将其持有的该公司股权转让给自然人华新法、王晨，该股权转让完成后，该公司与公司不再存在关联关系。除 2023 年公司通过其获取无真实交易背景的银行贷款外，其与公司不存在其他异常资金往来。

二、结合合同签订情况、备货、发货和订单完成周期等，说明存货余额是否与公司业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异。

公司的生产模式以“以销定产”为主，采购到货后，生产部门根据生产计划从仓库领料并组织生产，各产品因工艺不同，生产周期及生产排期等因素存在一定的差异，综合来看，从配送领料到产成品入库平均需要 10 天到 40 天左右的时间。产品完工入库后，销售部门根据客户交货时间组织发货，从产品完工入库至发货时间约 1-2 天左右。

公司报告期各期末在手订单覆盖率情况如下：

项目	2025/5/31	2024/12/31	2023/12/31
存货账面余额	17,610.06	17,100.71	16,485.24
在手订单金额	42,398.24	40,241.37	33,680.08

在手订单金额对应的成本金额	32,073.32	30,701.79	25,465.39
订单覆盖率	182.13%	179.54%	154.47%

注：在手订单金额对应的成本金额=在手订单金额×（1-当年销售毛利率）

报告期各期末，公司在手订单覆盖率分别为 154.47%、179.54%和 182.13%，整体覆盖率较高，报告期内呈增长趋势，与报告期各期末存货余额增长趋势一致，报告期各期末存货规模与公司业务相匹配，具有合理性。

报告期内，公司营业收入与存货之比与同行业公司对比情况如下：

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年报	2023 年报
宁波精达	159.25%	186.37%	150.09%
豪辉科技	301.76%	286.47%	297.97%
虹瑞智能	245.83%	284.06%	210.84%
亚威股份	141.29%	145.43%	152.68%
行业平均	**212.03%**	**225.58%**	**202.90%**
本公司	**313.54%**	**286.02%**	**313.41%**

由上表可知，公司营业收入与存货账面余额之比总体上高于同行业可比公司，高于同行业公司平均值，与豪辉科技接近，同行业公司因产品特点、定制化程度、细分应用领域等存在差异，故存货备货周期存在一定差异。公司存货余额与业务规模匹配性良好，存货周转效率处于行业较高水平，与同行业可比公司相比存在一定差异，具有合理性。

三、结合公司各类产品发货、签收及安装调试或验收（如有）的平均周期情况说明公司从发货至收入确认的平均时间间隔，各期末发出商品占存货余额的比例及其变动的合理性，是否符合行业惯例，与同行业公司是否存在显著差异及原因；说明发出商品涉及的主要项目情况，是否存在延期或停滞的情况，跌价准备计提是否充分，期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品及原因；发出商品的具体状态、存放地点存放地权属等，公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性。

（一）结合公司各类产品发货、签收及安装调试或验收（如有）的平均周期情况说明公司从发货至收入确认的平均时间间隔，各期末发出商品占存货余额的比例及其变动的合理性，是否符合行业惯例，与同行业公司是否存在显著差异及原因

1、公司从发货至收入确认的平均时间间隔

报告期内，公司主要采取“以销定产、以产定采”的经营模式，公司根据市场情况及未来需求预测进行适当备货。客户下达订单、产品完工后，公司根据客户订单中要求的发货时间安排发货。报告期内，申请人客户下达订单到申请人发货的平均周期通常为 2-3 个月。报告期内，公司从发货至收入确认的平均周期按销售模式区分如下：

单位：天

销售模式	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
经销	1.68	1.70	1.43
直销	22.55	31.68	41.41

经销模式下，公司将货物送至客户指定地点，经销商对货物的数量、外观及包装等进行检查，双方确认无误后办理签收手续。即经销模式下申请人将货物交付给经销商后，公司已经完成了货物交付，货物控制权自交付时转移至客户，公司获取货物签收单据并于发货当天确认收入。直销模式下，申请人根据合同约定将货物送至客户指定地点，需要安装、调试的设备已由客户验收确认，无需调试的配件由客户进行签收确认，申请人取得安装调试验收单据确认收入。

综上，对于签收确认的产品，申请人从发货至收入确认的平均周期通常为 1-2 天。对于安装调试验收确认的产品，申请人从发货到收入确认的平均周期通常为 1-2 个月。

2、各期末发出商品占存货余额的比例及其变动的合理性

报告期内，公司及同行业可比公司发出商品占存货的比例情况如下：

公司名称	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
宁波精达	41.19%	44.54%	48.40%
豪辉科技	2.09%	2.92%	2.64%
虹瑞智能	17.34%	10.94%	6.87%
亚威股份	44.96%	44.51%	37.67%
行业平均	**26.40%**	**25.73%**	**23.90%**
本公司	**27.05%**	**18.53%**	**35.79%**

报告期各期末，公司发出商品余额占存货余额比例分别为 35.79%、18.53%和 27.05%，介于同行业可比公司的区间范围内，具有合理性。

报告期内，公司及同行业可比公司存货余额变动的情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年
	存货余额	变动率	存货余额	变动率	存货率
宁波精达	50,327.49	14.73%	43,867.08	-7.08%	47,209.64
豪辉科技	8,147.57	38.63%	5,877.41	23.10%	4,774.34
虹瑞智能	4,058.07	3.23%	3,931.23	-12.14%	4,474.23
亚威股份	145,004.99	2.50%	141,467.81	12.02%	126,285.88
行业平均	**51,884.53**	**6.35%**	**48,785.88**	**6.79%**	**45,686.02**
本公司	**17,610.06**	**2.98%**	**17,100.71**	**3.73%**	**16,485.24**

报告期内，公司存货余额逐期上升，与豪辉科技、亚威股份和同行业可比公司平均存货水平变动一致。

综上，公司各期末发出商品占存货余额的比例及其变动合理，符合行业惯例，与同行业公司相比不存在显著差异。

（二）**说明发出商品涉及的主要项目情况，是否存在延期或停滞的情况，跌价准备计提是否充分，期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品及原因；**

2025 年 5 月末发出商品涉及的主要项目情况如下：

单位：台

序号	设备编码	机型	客户	数量	期后转销情况
1	PUIABLA101VDM	APU1250A	重庆宏华唯实达汽车部件有限公司	1	已转销
2	PQG0BKA101HDM	APQ550	高拓精密科技（扬州）有限公司	1	暂未转销
3	PQG0BKA102HDM	APQ550	高拓精密科技（扬州）有限公司	1	暂未转销
4	PYJHTLA101VDM	APY630H	苏州伊泰克汽配科技有限公司	1	已转销
5	PUCFTLA105VDM	APU300F	宜宾震裕汽车部件有限公司	1	已转销
6	PUCFTLA106VDM	APU300F	宜宾震裕汽车部件有限公司	1	已转销
7	PUCFTLA102VDM	APU300F	宜宾震裕汽车部件有限公司	1	已转销
8	PUCFTLA101VDM	APU300F	宜宾震裕汽车部件有限公司	1	已转销
9	PMEETJB902TDM	APM400E	安庆力翔新能源科技有限责任公司	1	已转销
10	LMAETLA101TDM	APLM400E	慈溪市龙山汽配有限公司	1	已转销
11	PMF0TKA601TDM	APM500	GSD PRECISION(VIET NAM)CO.,LTD.	1	暂未转销
12	PMEETKD401VDM	APM400	Chenming Electronic Technology（Thailand）	1	暂未转销
13	PMEATKC301TDM	APM400	GSD PRECISION(VIET	1	暂未转

			NAM)CO.,LTD.		销
14	PMEBTLA701VDM	APM400B	香港越泓实业有限公司	1	已转销
15	PMD0TJB504VDM	APM300	宁波市创捷自动化有限公司	1	暂未转销
16	PMD0TKA903TDM	APM300	GSD PRECISION(VIET NAM)CO.,LTD.	1	暂未转销
17	PMD0TKA904TDM	APM300	GSD PRECISION(VIET NAM)CO.,LTD.	1	暂未转销
18	PMD0TKA905TDM	APM300	GSD PRECISION(VIET NAM)CO.,LTD.	1	暂未转销
19	PQC0BJA101HDM	APQ220	常州市展翔精密模具厂	1	暂未转销
20	PMEETKD402VDM	APM400	Chenming Electronic Technology（Thailand）	1	暂未转销
21	PMEETKD404VDM	APM400	Chenming Electronic Technology（Thailand）	1	暂未转销
22	PMEETKD403VDM	APM400	Chenming Electronic Technology（Thailand）	1	暂未转销
23	PMEETKD405VDM	APM400	Chenming Electronic Technology（Thailand）	1	暂未转销
24	PMEETKD406VDM	APM400	Chenming Electronic Technology（Thailand）	1	暂未转销
25	PMEETKD407VDM	APM400	Chenming Electronic Technology（Thailand）	1	暂未转销
26	TGA0BIA101VDM	APT2600G	宁波震裕科技股份有限公司	1	暂未转销
27	PMD0TKA901TDM	APM300	GSD PRECISION(VIET NAM)CO.,LTD.	1	暂未转销
28	PMD0TKA902TDM	APM300	GSD PRECISION(VIET NAM)CO.,LTD.	1	暂未转销
29	PMD0TLA801VDM	APM300	香港越泓实业有限公司	1	已转销
30	PND0TLA102VDM	APN500	宁波北仑澳威机械有限公司	1	已转销
31	PCC0TKB401VDM	APC200	Chenming Electronic Technology（Thailand）	1	已转销
32	PMC0TLA405HDM	APM250	宁波震裕汽车部件有限公司	1	已转销
33	PMD0BLA301VDM	APM300	宁波北仑澳威机械有限公司	1	已转销
34	PMC0TLA403HDM	APM250	宁波震裕汽车部件有限公司	1	已转销
35	PMC0TLA401HDM	APM250	宁波震裕汽车部件有限公司	1	已转销
36	PMC0TLA404HDM	APM250	宁波震裕汽车部件有限公司	1	已转销
37	PMC0TLA402HDM	APM250	宁波震裕汽车部件有限公司	1	已转销
小计				**37**	
上述项目合计金额占期末发出商品之比：71.43%					

注：期后截至 2025 年 10 月末。

2024 年末发出商品涉及的主要项目情况如下：

单位：台

序号	设备编码	机型	客户	数量	期后转销情况

1	PYHCTJA201VDM	APY600C	广东和胜工业铝材股份有限公司	1	已转销
2	PQG0BKA101HDM	APQ550	高拓精密科技（扬州）有限公司	1	暂未转销
3	PQG0BKA102HDM	APQ550	高拓精密科技（扬州）有限公司	1	暂未转销
4	PMGETKA601TDM	APM600E	拓普电动车热管理系统（宁波）有限公司	1	已转销
5	PUCFTJB201VDM	APU300F	广东和胜工业铝材股份有限公司	1	已转销
6	PUCFTJA902VDM	APU300F	浙江盈旺精密科技有限公司	1	已转销
7	PUCDTJB103TDM	APU300D	浙江盈旺精密科技有限公司	1	已转销
8	PMEDTKB901TDM	APM400D	拓普电动车热管理系统（宁波）有限公司	1	已转销
9	PMGETKA301TDM	APM600	拓普电动车热管理系统（宁波）有限公司	1	已转销
10	PZE0BKA107VDM	APZ300	明益科技（宁波）有限公司	1	已转销
11	PUCFTJA305VDM	APU300F	宜春震裕汽车部件有限公司	1	已转销
12	LMB0TKA101TDM	APLM630	青岛曼尼科智能科技有限公司	1	已转销
13	PZE0BKA105VDM	APZ300	明益科技（宁波）有限公司	1	已转销
14	PZE0BKA106VDM	APZ300	明益科技（宁波）有限公司	1	已转销
15	PMEETKA601VDM	APM400	上海银畅国际贸易有限公司	1	已转销
16	PZE0BKA108VDM	APZ300	明益科技（宁波）有限公司	1	已转销
小计				**16**	
上述项目合计金额占期末发出商品之比：71.82%					

注：期后截至 2025 年 10 月末。

2023 年末发出商品涉及的主要项目情况如下：

单位：台

序号	设备编码	机型	客户	数量	期后转销情况
1	PUF0BIA101VDM	APU630	泰信电机（苏州）有限公司	1	已转销
2	PYOBTJA101VDM	APY800B	定州市宏远机械有限公司	1	已转销
3	PQF0BIA101HDM	APQ400	江阴市高拓精密模具有限公司	1	已转销
4	PYJFTJA301TDM	APY630F	浙江路润集团有限公司	1	已转销
5	PYJFTJA302TDM	APY630F	浙江路润集团有限公司	1	已转销
6	PUABTIA307TDM	APU400B	苏州斯莱克精密设备股份有限公司	1	已转销
7	PUABTJA301VDM	APU400B	苏州斯莱克精密设备股份有限公司	1	已转销
8	PUABTIA306TDM	APU400B	苏州斯莱克精密设备股份有限公司	1	已转销
9	PUCDTIA212TDM	APU300D	江门科达利精密工业有限公司	1	已转销
10	PUCFTHA709TDM	APU300F	广东震裕汽车部件有限公司	1	已转销
11	PUCFTJA303VDM	APU300F	荆门震裕汽车部件有限公司	1	已转销
12	PUCFTJA301VDM	APU300F	宜春震裕汽车部件有限公司	1	已转销

13	PUCFTIC305VDM	APU300F	宜春震裕汽车部件有限公司	1	已转销
14	PUCFTIC306VDM	APU300F	荆门震裕汽车部件有限公司	1	已转销
15	PUCFTIC307VDM	APU300F	荆门震裕汽车部件有限公司	1	已转销
16	PUCFTIC308VDM	APU300F	广东震裕汽车部件有限公司	1	已转销
17	PUCDTIB601TDM	APU300D	重庆昱琥新能源科技有限公司	1	已转销
18	PUCDTJA102VDM	APU300D	江门科达利精密工业有限公司	1	已转销
19	PUCDTJA101VDM	APU300D	江门科达利精密工业有限公司	1	已转销
20	PUCDTJA103VDM	APU300D	江门科达利精密工业有限公司	1	已转销
21	PUCDTJA104VDM	APU300D	江门科达利精密工业有限公司	1	已转销
22	PUCDTJA109VDM	APU300D	江门科达利精密工业有限公司	1	已转销
23	PUCDTJA110VDM	APU300D	江西科达利精密工业有限公司	1	已转销
24	PUCDTJA111VDM	APU300D	江西科达利精密工业有限公司	1	已转销
25	PUCDTJA106VDM	APU300D	江门科达利精密工业有限公司	1	已转销
26	PUCDTJA107VDM	APU300D	江门科达利精密工业有限公司	1	已转销
27	PUCDTJA108VDM	APU300D	江西科达利精密工业有限公司	1	已转销
28	PYDABJA201HDM	APY260A	荆门震裕汽车部件有限公司	1	已转销
29	PYDATJA801HDM	APY260A	广东震裕汽车部件有限公司	1	已转销
30	PMEETIB901TDM	APM400E	苏州万祥科技股份有限公司	1	已转销
31	PUCDTJA105VDM	APU300D	江门科达利精密工业有限公司	1	已转销
32	PUCDTIA907TDM	APU300D	江西科达利精密工业有限公司	1	已转销
33	PUCDTIA908TDM	APU300D	江西科达利精密工业有限公司	1	已转销
34	PMEBTJB301TDM	APM400B	A.N.D. TRADING DEVELOPMENT LIMITED	1	已转销
小计				**34**	
上述项目合计金额占期末发出商品之比：71.90%					

注：期后截至 2024 年末。

由上表可知，2023 年末主要合同的发出商品均已实现销售，不存在延期或停滞的情况；2024 年末主要合同的发出商品中销售给高拓精密科技（扬州）有限公司的两台 APQ550 机型主要系与客户约定的合同中存在试用期，该产品仍处于试用期中，故暂未转销确认收入；2025 年末主要合同的发出商品中销售给海外客户 GSD PRECISION（VIET NAM）CO.,LTD. 及 Chenming Electronic Technology（Thailand）由于涉及出口，在途时间高于内销，并需安装调试，故截至 2025 年 10 月末尚未完成安装调试，未确认收入；发出商品中销售给常州市展翔精密模具厂为免费试用的展览机型，起到宣传作用，同时由于发出时间过长，已根据库龄相应计提跌价。发出商品中销售给宁波震裕科技股份有限公司与高拓精密科技（扬州）有限公司情况相同，均系与客户约定试用期，该产品仍处于试用期中，故暂未转销确认收入。

报告期内，公司发出商品期后结转情况良好，各期末结转率分别为 96.97%、

86.30%和 64.28%。超过平均收入确认周期的发出商品主要系由于①与客户明确约定试用期，需待试用期结束后，依据试用效果确认收入；②产品暂未完成验收，需待安装调试完成验收后结转收入，涉及周期较长。

截至 2025 年 5 月 31 日，申请人库龄超过 1 年的发出商品明细如下：

单位：万元

客户	数量	金额	计提跌价金额	库龄	库龄较长原因
常州市展翔精密模具厂	1	56.47	11.29	1-2 年	广告机
宁波震裕科技股份有限公司	1	54.58	-	1-2 年	仍在试用期

公司涉及长期未结转的发出商品数量及金额均很小，且已根据实际情况足额计提跌价。

综上，报告期内，公司主要发出商品项目未出现延期或停滞情况，跌价准备计提充分，期后结转情况良好，长期未结转的大额发出商品具有合理性，符合实际情况。

（三）发出商品的具体状态、存放地点存放地权属等，公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性。

截至 2025 年 5 月 31 日，发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属情况如下：

单位：万元

存放地点	具体状态	存放地权属	金额
客户现场	安装调试中	客户	3,902.62
在途	未签收	运输商	860.18
合计			**4,762.80**

由上表可知，发出商品在 2025 年 5 月 31 日基本在客户现场，处于未签收或在客户现场进行安装调试的状态。

公司通过如下方式确保发出商品的真实性、准确性和完整性：

1、在产品发货前，销售业务员在系统中提交出库申请单，仓库人员核对发货实物与装箱清单记载的货物信息一致，主要包括客户信息、产品的种类、数量、规格等相关信息；

2、销售业务员给生产部发送通知发货，生产部根据通知核实物流公司的货车车牌信息、人员信息等无误后将货物装车；由销售部提供发货单，与装箱清单一同随车出行，销售发货单经客户签收，交由销售部留存；

3、商品发出后，财务部将相应存货从库存商品转入发出商品，在发出商品核算；

4、对于发出商品中需安装调试的冲床，机床产品运抵客户现场经客户签收后由客户保管，公司根据客户需求安排安装调试，销售部记录产品的安装进度；财务部定期与其进行核对，核对产品实物流转状态、安装调试进度，并结合销售合同或订单、物流信息、客户签收信息、预计安装调试周期等资料，确认期末发出商品的真实性、完整性及准确性；销售部定期根据财务部提供的发出商品项目清单进行核对，确认发出商品的状态是否与账面记载相符。

四、说明各类存货期后结转情况，存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异及合理性。

（一）各类存货期后结转情况

报告期各期末，公司各类存货期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025/5/31		
	期末金额	期后结转金额	比例
原材料	5,356.84	3,994.11	74.56%
在产品	6,680.40	5,431.48	81.30%
库存商品	416.49	309.48	74.31%
发出商品	4,762.80	3,061.49	64.28%
委托加工物资	144.90	133.27	91.97%
合同履约成本	248.63	114.50	46.05%
合计	**17,610.06**	**13,044.33**	**74.07%**
项目	**2024/12/31**		
	期末金额	**期后结转金额**	**比例**
原材料	5,183.11	4,274.21	82.46%
在产品	8,119.94	7,386.34	90.97%
库存商品	461.66	344.03	74.52%
发出商品	3,168.83	2,734.62	86.30%
委托加工物资	73.06	66.59	91.14%
合同履约成本	94.09	81.78	86.91%

合计	17,100.71	14,887.57	87.06%
项目	2023/12/31		
	期末金额	期后结转金额	比例
原材料	4,290.70	3,713.13	86.54%
在产品	3,235.47	2,850.37	88.10%
库存商品	2,625.85	2,280.06	86.83%
发出商品	5,899.29	5,720.34	96.97%
委托加工物资	305.90	282.97	92.50%
合同履约成本	128.02	120.61	94.21%
合计	16,485.24	14,967.48	90.79%

注：2023 年末期后存货结转金额的统计日期截至 2024 年末；2024 年末期后存货结转金额的统计日期截至 2025 年 10 月末；2025 年 5 月 31 日期后存货结转金额的统计日期截至 2025 年 10 月末。

由上表可知，报告期内，公司存货期后结转率分别为 90.79%、87.06%和 74.07%，存货结转比例总体较高，期后结转情况良好。

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司对比情况如下表：

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
宁波精达	1.46	1.16	0.95
豪辉科技	2.26	2.10	2.23
虹瑞智能	2.12	2.27	1.75
亚威股份	1.80	1.24	1.25
平均值	1.91	1.69	1.55
澳玛特	2.01	2.22	2.19

注：2025 年 1-5 月存货周转率已作年化处理。

如上表所示，公司存货周转率分别为 2.19、2.22 及 2.01，报告期内整体波动不大，公司存货周转率整体高于行业平均水平，与虹瑞智能接近，2025 年 1-5 月周转率略低主要受备货周期影响，为应对下半年销售计划，公司会适当提高备货周期。公司存货周转率处于较高水平，与公司存货期后结转情况匹配。

（二）存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异及合理性。

1、存货库龄结构

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

存货账龄	2025/5/31		2024/12/31		2023/12/31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1 年以内	15,950.07	90.57%	15,249.96	89.18%	14,636.05	88.78%

1 年以上	1,659.99	9.43%	1,850.75	10.82%	1,849.19	11.22%
合计	**17,610.06**	**100.00%**	**17,100.71**	**100.00%**	**16,485.24**	**100.00%**

报告期各期末，公司存货库龄在 1 年以内的占比分别为 88.78%、89.18%和 90.57%，公司存货库龄主要集中在一年以内。报告期内，同行业可比公司未披露其存货库龄情况，因此，无法对比公司与同行业可比公司的库龄情况。

2、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法

公司在各资产负债表日对存货按照成本与可变现净值孰低进行计量。当存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

为生产而持有的原材料、周转材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料应当按照可变现净值计量。

为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值应当以一般销售价格为基础计算。

具体来说，公司针对发出商品和库存商品，其可变现净值根据实际或估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。具有对应销售合同的发出商品和库存商品，其可变现净值以合同价格为基础计算。持有库存商品的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的可变现净值以一般销售价格为基础计算。针对为生产而持有的原材料、周转材料、委托加工物资、在制品等，其可变现净值为对应产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。同时，基于谨慎性原则，公司考虑库龄对存货可变现净值的影响，对于库龄达到或超过 1 年的原材料呆滞物品，基本对其全额计提跌价准备。

报告期内，公司对存货可变现净值的确定依据各期不存在差异，相关参数预

计谨慎、合理。

报告期内，公司与同行业可比存货跌价准备计提政策对比情况下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
宁波精达	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当存货可变现净值低于成本时，应当计提存货跌价准备。计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
豪辉科技	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。
虹瑞智能	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。
亚威股份	（1）公司按照单个存货项目的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。（2）对于数量繁多、单价较低的存货，公司按照存货类别计提存货跌价准备。
澳玛特	（1）存货跌价准备的确认标准和计提方法资产负债表日，存货应当按照成本与

	可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

综上，公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法与可比公司无明显差异。

3、跌价准备计提

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况对比如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日			2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
宁波精达	50,327.49	5,591.44	11.11%	43,867.08	4,895.59	11.16%	47,209.64	4,217.57	8.93%
豪辉科技	8,147.57	-	0.00%	5,877.41	-	0.00%	4,774.34	-	0.00%
虹瑞智能	4,058.07	149.96	3.70%	3,931.23	149.96	3.81%	4,474.23	630.55	14.09%
亚威股份	145,004.99	4,790.75	3.30%	141,467.81	5,910.46	4.18%	126,285.88	6,100.68	4.83%
行业平均	**51,884.53**	**3,510.72**	**6.77%**	**48,785.88**	**3,652.00**	**7.49%**	**45,686.02**	**3,649.60**	**7.99%**
本公司	**17,610.06**	**754.07**	**4.28%**	**17,100.71**	**684.66**	**4.00%**	**16,485.24**	**726.85**	**4.41%**

报告期各期末，公司存货跌价计提比例处于同行业公司适中水平，与亚威股份接近；除 2023 年末低于虹瑞智能外，其他期间高于虹瑞智能、豪辉科技；可比公司宁波精达存货跌价计提比例明显高于同行业可比公司。

综上，公司存货期后结转情况良好，公司库龄结构合理，存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法与同行业可比公司无明显差异，存货跌价准备计提充分，相关存货跌价计提比例与同行业可比公司存在一定差异但处于适中水平，具有合理性。

五、说明报告期各期末对各存货项目进行盘点的情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

（一）公司存货盘点情况

1、盘点制度：永续盘存制。

2、盘点范围及品种：原材料、在产品、库存商品等。

3、盘点地点：公司所有仓库（含子公司仓库）和生产车间。

4、盘点人员：仓库、生产车间和财务人员。

5、公司各类存货盘点金额及比例

报告期各期末，公司各类存货盘点金额及比例如下：

单位：万元

期间	项目	期末金额	盘点金额	盘点比例
2025/5/31	原材料	5,356.84	4,821.56	90.01%
	在产品	6,680.40	6,680.40	100.00%
	库存商品	416.49	416.49	100.00%
	发出商品	4,762.80		
	委托加工物资	144.90		
	合同履约成本	248.63		
	合计	**17,610.06**	**11,918.46**	**67.68%**
2024/12/31	原材料	5,183.11	4,821.86	93.03%
	在产品	8,119.94	8,118.42	99.98%
	库存商品	461.66	461.66	100.00%
	发出商品	3,168.83		
	委托加工物资	73.06		
	合同履约成本	94.09		
	合计	**17,100.71**	**13,401.94**	**78.37%**
2023/12/31	原材料	4,290.70	4,009.76	93.45%
	在产品	3,235.47	2,867.34	88.62%
	库存商品	2,625.85	2,625.85	100.00%
	发出商品	5,899.29		
	委托加工物资	305.90		
	合同履约成本	128.02		
	合计	**16,485.24**	**9,502.95**	**57.65%**

报告期各期末，公司对报告期各期末存货中的原材料、在产品和库存商品进行了盘点。针对发出商品，公司通过发货单和验收单据进行验证。针对委外加工物资，公司定期与供应商核对数量。

（二）盘点账实差异及处理结果

报告期各期末，公司存货盘点结果与账面记录存在零星差异，主要系生产流转过程中通过称重除以单个产品的理论重量折算数量，而单个产品的实际重量不同，导致最终账面计算数据与实盘数据存在差异，以及个别物料由于仓管管理不

善导致。公司已经根据盘盈、盘亏结果进行了会计调整。

【中介机构回复】

一、核查上述问题并发表明确意见；

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅公司采购明细表，并对主要供应商函证、访谈，核查主要供应商的采购内容、采购金额及占比；通过访谈公司管理层、主要供应商以及公开渠道查询，了解主要供应商的基本情况，核查与公司是否存在关联关系，核查是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，核查是否存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，了解公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配；获取公司关联方清单、董监高调查表、员工花名册等资料，与主要供应商及其主要人员进行比对，核查是否存在关联关系、是否存在前员工设立的供应商；获取公司及关键主体的银行流水，核查主要供应商及其主要人员与公司及关键主体是否存在异常资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等。

2、询问公司生产人员及销售人员，了解生产模式及存货管理流程，了解合同签订情况、备货、发货和订单完成周期，公司各类产品发货、签收及安装调试验收的平均周期等；

3、了解公司与存货相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

4、统计各期存货余额，关注是否与公司业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异；

5、统计公司从发货至收入确认的平均时间间隔，各期末发出商品占存货余额的比例，分析变动的合理性，是否符合行业惯例，与同行业公司是否存在显著差异；

6、统计发出商品涉及的主要合同情况，关注是否存在延期或停滞的情况、跌价准备计提是否充分、期后结转情况，关注是否存在长期未结转的发出商品及原因；了解发出商品的具体状态、存放地点和存放地权属等，了解对发出商品的管理流程；

7、统计各类存货期后结转情况，存货库龄结构，关注公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司进行比较，分析公司存货相关会计政策的合理性；

8、获取并查阅公司存货盘点记录。

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

1、报告期内，公司主要供应商中，不存在成立时间较短的情形；除宁波市永昕机械有限公司实缴资本为 0 外，其他主要供应商不存在实缴资本规模较小的情形。宁波市永昕机械有限公司持续经营时间较长，其经营规模与公司向其采购金额相匹配。

报告期内，公司主要供应商中，不存在由前员工设立的供应商，但存在主要为公司提供产品或服务的供应商，其主要为公司提供服务，具备商业合理性，该公司与公司不存在关联关系，除 2023 年公司通过其获取无真实交易背景的银行贷款外，其与公司不存在其他异常资金往来。

2、公司存货余额与公司规模相匹配，与同行业可比公司相比不存在较大差异；

3、公司从发货至收入确认的平均时间间隔经销通常为 1-2 天，直销通常为 1-2 个月，各期末发出商品占存货余额的比例及其变动具有合理性，符合行业惯例，与同行业公司不存在显著差异；

4、报告期内，公司主要发出商品项目未出现延期或停滞情况，跌价准备计提充分，期后结转情况良好，长期未结转的大额发出商品具有合理性，符合实际情况；发出商品状态良好、存放地主要在客户现场。公司对发出商品的管理情况

较好，可以保证其真实性、准确性和完整性；

5、公司存货期后结转情况良好，公司库龄结构合理，存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法与同行业可比公司无明显差异，存货跌价准备计提充分，相关存货跌价计提比例与同行业可比公司存在一定差异但处于适中水平，具有合理性；

6、公司报告期各期末对原材料、在产品和库存商品等项目进行了盘点，账实差异金额较小，公司已经对账实差异进行处理。

二、说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；

（一）采购的真实性

1、核查程序：

执行的主要程序如下：

（1）询问公司采购人员，了解采购模式，主要原材料类别，与主要供应商的定价方式；

（2）了解与采购付款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

（3）对主要供应商进行了走访，核查供应商是否与标的公司存在关联关系，并了解交易的商业理由，确定采购业务的真实性等情况。

（4）获取公司报告期内的采购明细表、主要供应商名单、与主要供应商签订的采购合同，检查合同的关键条款，了解公司向主要供应商的采购内容、定价和结算方式，查看交易的实质与合同条款约定的安排是否相匹配；

（5）通过企查查、国家企业信用信息公示系统等渠道，核查主要供应商背景信息等情况，核查是否存在成立时间较短、注册资本较小的供应商，并分析判断与上述供应商合作的商业背景及合理性；

（6）实施细节测试，对主要原材料及委托加工供应商采购业务真实性进行

检查，包括采购订单或合同、采购入库单、采购发票、记账凭证、付款单等单据，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
抽样供应商对应采购额	4,980.18	7,732.61	7,005.50
当期原材料及委托加工采购金额	14,897.91	32,271.36	31,621.73
抽样比例	33.43%	23.96%	22.15%

（7）对报告期内的主要供应商执行函证程序，确认报告期内与主要供应商发生的采购交易额和往来余额，具体情况如下表所示：

项目	比例	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
采购额	发函占采购比例	84.23%	83.92%	94.05%
	回函占采购比例	84.23%	83.92%	94.05%
应付账款	发函占余额比例	78.85%	78.11%	83.35%
	回函占余额比例	78.85%	78.11%	83.35%
预付账款	发函占余额比例	25.73%	38.98%	57.79%
	回函占余额比例	25.73%	38.98%	57.79%

针对回函存在差异的情形，通过了解交易的背景，获取交易合同、发票、付款等资料核查采购的真实性，并编制回函差异调节表，对相关差异金额进行调节并确认。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：公司采购具有真实性。

（二）成本核算的准确性

1、核查程序：

针对上述问题，主办券商执行的主要核查程序如下：

（1）询问公司生产人员以及财务人员，了解成本核算的实际情况，包括直接材料、直接人工、制造费用的归集和分配方法，以及产品成本的结转方法；

（2）对生产与仓储循环业务流程进行测试， 了解、评价和测试与成本核算相关的内部控制的设计和运行有效性；

（3）查询同行业可比上市公司成本核算方法，与公司成本核算方法进行对

比分析；

（4）分析报告期各期营业成本变动与营业收入是否匹配；

2、核查结论：

经核查，主办券商和会计师认为：公司的成本核算具有准确性。

三、说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见

（一）说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等

1、存货监盘情况

现场盘点时间	盘点地点	范围	抽样方法	监盘比例
2025 年 5 月 25 日、2025 年 5 月 26 日	浙江省宁波市北仑区大碶街道沿山河北路 58 号、浙江省宁波市北仑区大碶街道藏龙山路 29 号、浙江省宁波市江北区慈城镇铺丰路 555 号	公司及子公司的原材料、在产品、库存商品	1、盘点表、实物双向抽样；2、对原材料选取价值高、数量多的物料进行盘点；3、对在产品选择金额大的进行全面盘点并对金额小的进行抽样盘点；4、对库存商品选择金额大的进行全面盘点并对金额小的进行抽样盘点。	原材料：50.67%；在产品：66.07%；库存商品：74.31%

根据公司的盘点计划制定存货监盘计划，在公司盘点时进行监盘，获取并复核了公司提供的盘点清单的完整性和准确性，观察存货状态，重点关注是否存在毁损、陈旧、过时、残次的存货，存货跌价准备计提是否充分。

2、存货函证情况

（1）委托加工物资函证

在选取委托加工物资函证时，针对报告期各期末委托加工物资较为集中的特

点，对委托加工物资数量进行全部函证，回函比例 100%，相符率达到 100%。

（2）发出商品函证

针对发出商品，对 2025 年 5 月末的发出商品情况进行函证，同时，对 2025 年 5 月末的发出商品通过期后结转测试予以确认，具体情况如下：

单位：万元

项目	金额	占发出商品的比例
发函金额及比例	2,852.65	59.89%
回函金额及比例	2,368.37	49.73%
期后结转测试确认金额及比例	3,061.49	64.28%

（二）对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

①获取采购管理制度、存货管理制度，评价并测试原材料采购管理、存货管理的内控制度设计是否合理，是否得到有效执行；

②获取报告期各期末的存货余额明细表，了解期末存货余额的构成情况，分析存货余额变动的原因及合理性；

③获取报告期各期末的存货库龄表，了解存货库龄情况，分析库龄结构的合理性；

④获取公司存货跌价准备计提表，了解公司存货跌价准备计提政策，评价公司存货跌价准备计提政策的合理性，并复核跌价计提的准确性；

⑤执行存货计价测试并复核生产成本计算，检查期末存货结存数量、金额的合理性与准确性；

⑥查阅同行业可比公司公开披露信息，了解同行业可比公司的存货构成情况及存货跌价率，分析同行业可比公司与公司存货跌价率是否存在差异及其合理性。

（2）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：公司存货真实、计价准确，存货跌价准备计提充分。

5.关于固定资产和在建工程。

根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产分别为 3,500.71 万元、15,096.10 万元、14,917.28 万元，在建工程分别为 9,963.91 万元、2,079.33 万元、2,198.43 万元。公司存在借款利息资本化的情况。

请公司：（1）结合产能利用率情况，说明报告期内新增大额固定资产的原因、必要性，固定资产规模尤其是机器设备规模与公司产能、产销量变动是否匹配，与公司所处行业、生产模式的匹配性，与同行业公司是否存在明显差异及原因。（2）按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等。（3）说明报告期内公司主要在建工程的开始建设时点、建设周期、验收周期、转固或预计转固时点及依据、期后实际转固情况及依据；存在建设周期长、验收周期长、验收结束未转固的，说明原因及合理性，是否存在拖延项目建设进度或延迟转固以调节利润的情况。（4）说明利息资本化金额、起始时间、计算过程，以及利息资本化金额和会计处理的合规性，模拟测算新增固定资产及在建工程转固后的折旧费用对公司未来经营业绩的影响；结合在手订单、模拟测算的新增折旧及摊销费用等情况，说明公司是否存在产能无法消化的风险，如有，在公开转让说明书中进行重大事项提示。（5）说明报告期内主要工程服务商及设备供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、与公司起始合作时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，及公司向其采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性，是否存在通过第三方间接采购设备的情况，供应商与公司实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益输送情形。（6）说明报告期内固定资产、在建工程减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产或在建工程是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。（7）说明公司固定资产、在建工程盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。（8）

说明报告期内公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见；结合对固定资产、在建工程监盘情况，说明公司固定资产在建工程的真实性。

【公司回复】

一、结合产能利用率情况，说明报告期内新增大额固定资产的原因、必要性，固定资产规模尤其是机器设备规模与公司产能、产销量变动是否匹配，与公司所处行业、生产模式的匹配性，与同行业公司是否存在明显差异及原因。

（一）公司产能利用率情况

公司是一家专业从事高精冲压机床及周边设备的高新技术企业，集研发、生产、销售为一体，并为客户提供定制化的自动化生产线解决方案。公司产品呈现高度定制化特征，同一类别产品中包含多种类别的细分产品，同一细分产品又根据客户需求不同分为不同功能系列及规格型号，针对不同细分产品，公司投入的物料、人力、生产时间等均存在差异。因此，公司产品无法直接按照台数准确衡量公司的产能、产能利用率，不存在传统意义上的产能利用率概念。

同行业可比公司	关于产能的信息披露
亚威股份	未披露产能信息
宁波精达	公司的精密压力机和换热器装备产品在生产设备方面具有公用性，生产加工一般需经过车、铣、磨、镗等机加工环节和装配、油漆等工序，计算产品产能时需考虑各个环节的整体匹配及分配。报告期内，公司固定资产规模较小、生产场地紧张，机加工环节是公司产能的瓶颈。为此，公司的产能按“短板”原则计算，即以机加工环节的产能确定公司产品的产能，并使用“机件加工环节实际总工时/标准总工时”作为衡量产能利用率的指标，未使用“台数”衡量。
虹瑞智能	未披露产能信息
豪辉科技	未披露产能信息

公司生产流程通常包括机床整体设计、部件定制采购、机加工、装配等环节，各个环节对公司生产能力均有一定影响。机加工、装配环节是制约公司产能的主要环节，因机加工环节在产能不足时可以委托第三方提供机加工服务，装配环节成为限制公司产能提升的瓶颈因素。公司机床产品作为装备产品，包括机架、滑

块、曲轴、底座、顶座等部件，在装配环节占用场地面积较大，且装配人员的技术水平也决定了装配环节的效率和机床产品质量。

（二）报告期内新增大额固定资产的原因、必要性

报告期内，公司固定资产变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年		2024 年		2025 年 1-5 月		
	期初金额	本期增加金额	期初金额	本期增加金额	期初金额	本期增加金额	期末金额
房屋及建筑物	2,199.58	-	2,199.58	8,528.06	10,727.64	-	10,727.64
机器设备	4,894.81	838.97	5,435.06	2,957.80	8,327.00	269.18	8,571.33
运输设备	617.26	62.94	668.92	38.03	698.60	67.51	766.11
电子设备及其他	45.40	4.47	45.25	965.80	1,006.09	10.56	1,016.65
固定资产装修	-	-	-	36.06	36.06	-	36.06
合计	**7,757.05**	**906.38**	**8,348.81**	**12,525.74**	**20,795.39**	**347.25**	**21,117.78**

报告期内，公司 2024 年新增固定资产较多，主要为新增厂房和机器设备。

2024 年末，公司房屋及建筑物面积较 2023 年末变动情况如下：

项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日
	数量（平方米）	变动率	数量（平方米）
自有	45,998.73	437.12%	8,563.90
租赁	14,055.64	-4.47%	14,712.69

2024 年，公司新增主要机器设备情况如下：

序号	设备名称	数量	金额（万元）
1	数控落地铣镗床	2	1,127.97
2	欧式起重机	9	631.92
3	纽威刨台铣镗床	1	247.49
4	燃气式台车分段炉	1	194.69
5	机架机器人焊接系统	1	110.62
合计		**14**	**2,312.70**

2024 年，新增厂房主要系公司年产 300 台套新能源汽车动力电池高端专用装备项目于当年投入运营，厂房完成建设转入固定资产所致；新增机器设备主要系年产 300 台套新能源汽车动力电池高端专用装备项目于当年投入运营，该项目相关机器设备转入固定资产，以及因提高机加工能力购入铣镗床等、因增加切割、焊接工序购入切割、焊接等机器设备所致。

因此，2023 年，公司生产场地面积较为紧张、机加工等机器设备规模较小，

场地、机加工能力成为制约公司生产能力提升的因素，公司通过新建厂房、购置设备提升生产能力，以满足生产经营需要，导致公司 2024 年固定资产新增较多。公司报告期内新增大额固定资产具有必要性。

（三）固定资产规模尤其是机器设备规模与公司产能、产销量变动是否匹配，与公司所处行业、生产模式的匹配性，与同行业公司是否存在明显差异及原因。

报告期内，公司产量、销量变动情况如下：

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
销量（台）	835	1,725	1,465
产量（台）	887	1,610	1,562

公司机床产品明细种类较多、定制化程度较高，与标准化程度较高的产品大批量生产线不同，新增产能与新增固定资产并不完全匹配，故公司 2024 年、2025 年 1-5 月新增产量与新增固定资产不完全匹配具有合理性。

公司的产品生产能力受场地、人员、机加工能力等因素影响较大，投入产出比（各期营业收入和期末固定资产原值的比率）能够大致反映固定资产投入与产能的匹配关系。公司与同行业可比公司营业收入/固定资产比率对比分析如下：

公司名称	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
	收入（万元）	营业收入/固定资产	收入（万元）	营业收入/固定资产	收入（万元）	营业收入/固定资产
宁波精达	40,073.72	1.01	81,753.68	2.00	70,858.72	1.86
亚威股份	102,439.96	1.62	205,739.36	1.92	192,812.22	2.29
虹瑞智能	4,987.94	3.97	11,167.10	4.46	9,433.51	4.06
豪辉科技	12,293.13	4.13	16,837.21	3.60	14,226.02	3.38
行业平均	**39,948.69**	**1.50**	**78,874.34**	**2.03**	**71,832.62**	**2.23**
本公司	**23,006.12**	**2.61**	**48,911.62**	**2.35**	**51,666.98**	**6.19**

注：2025 年 1-5 月比值为年化数据。

对比来看，2024 年、2025 年 1-5 月，公司投入产出比处于同行业可比公司适中水平。2023 年公司投入产出比较高，主要因为 2023 年公司部分厂房系租赁，房屋建筑物金额较小。

综上所述，公司报告期内新增固定资产主要为提升生产能力，以满足生产经营需要，具有必要性；公司固定资产的变动与公司生产经营情况、产销量变动情

况相比具有合理性，符合公司经营实际，与公司所处行业、生产模式具有匹配性，与同行业公司不存在明显差异。

二、按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等。

公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率情况，及其与同行业可比公司对比如下：

公司简称	固定资产类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）
澳玛特	房屋及建筑物	年限平均法	10-20	5
	机器设备	年限平均法	3-10	5
	运输工具	年限平均法	5	5
	电子及其他设备	年限平均法	3-10	5
	固定资产装修	年限平均法	10	5
宁波精达	房屋及建筑物	年限平均法	20	5
	机器设备	年限平均法	3-10	5
	运输设备	年限平均法	4-5	5
	电子及其他设备	年限平均法	3-5	5
虹瑞智能	机器设备	年限平均法	10	5
	运输设备	年限平均法	5	5
	办公设备及其他	年限平均法	5	5
豪辉科技	运输设备	年限平均法	5-10	5
	生产工具	年限平均法	5-10	5-10
	电子设备及其他	年限平均法	3-10	0-5
亚威股份	房屋及建筑物	年限平均法	30	5
	机器设备	年限平均法	14	5
	运输设备	年限平均法	5	5
	其他设备	年限平均法	5	5

由上表可以看出，公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等与同行业可比公司不存在明显差异，折旧年限不存在明显高于同行业可比公司的情形。公司按照自身生产经营规划和使用用途对固定资产的折旧年限进行合理估计，符合资产的实际使用情况，固定资产相关会计核算合规、折旧计提充分

三、说明报告期内公司主要在建工程的开始建设时点、建设周期、验收周期、转固或预计转固时点及依据、期后实际转固情况及依据；存在建设周期长、验收周期长、验收结束未转固的，说明原因及合理性，是否存在拖延项目建设进度或延迟转固以调节利润的情况。

（一）说明报告期内公司主要在建工程的开始建设时点、建设周期、验收周期、转固或预计转固时点及依据、期后实际转固情况及依据

报告期内，公司主要在建工程的开始建设时点、建设周期、验收周期、转固或预计转固时点及依据、期后实际转固情况及依据如下所示：

主要在建工程	开始建设时点	建设周期	验收周期	转固时点	转固依据
年产 300 台套新能源汽车动力电池高端专用装备项目（生产车间部分）	2022-6-15	18 个月	约 3 个月	2024-3-15	房屋建筑工程竣工验收报告、固定资产验收单
年产 300 台套新能源汽车动力电池高端专用装备项目（办公楼部分）	2022-6-15	33 个月	约 3 个月	2025-8-26	澳玛特办公楼装修工程项目工程完工验收单
120T 镗床项目	2024-4-12	5 个月	约 3 个月	2024-12-31	产品安装调试竣工验收单
起重机项目	2023-10-18	8 个月	约 1 周	2024-06-28	固定资产验收报告

（二）存在建设周期长、验收周期长、验收结束未转固的，说明原因及合理性，是否存在拖延项目建设进度或延迟转固以调节利润的情况

报告期内，年产 300 台套新能源汽车动力电池高端专用装备项目由于管桩工程建设周期较长及部分产线设计调整，导致实际工程投入与工期超过原计划。项目在达到预定可使用状态的时点，经竣工验收合格后办理转固具备合理性。

四、说明利息资本化金额、起始时间、计算过程，以及利息资本化金额和会计处理的合规性，模拟测算新增固定资产及在建工程转固后的折旧费用对公司未来经营业绩的影响；结合在手订单、模拟测算的新增折旧及摊销费用等情况，说明公司是否存在产能无法消化的风险，如有，在公开转让说明书中进行重大事项提示。

（一）说明利息资本化金额、起始时间、计算过程，以及利息资本化金额和会计处理的合规性，模拟测算新增固定资产及在建工程转固后的折旧费用对公司未来经营业绩的影响

报告期内，公司借入专门借款用于“年产 300 台套新能源汽车动力电池高端专用装备项目”项目建设，相关借款利息在项目建设期间内予以资本化。

报告期内，2024 年度确认的利息资本化金额为 433,466.67 元，2023 年度及 2025 年 1-5 月不存在利息资本化的情况。公司利息资本化计算过程如下：

单位：万元

序号	借款金额	借款日期	起算日期	利率	结束日期	天数	利息
1	150.00	2023-8-18	2024-1-1	2.65%	2024-6-30	181	2.00
2	1,150.00	2023-8-22	2024-1-1	2.65%	2024-6-30	181	15.32
3	700.00	2023-9-22	2024-1-1	2.65%	2024-6-30	181	9.33
4	340.00	2023/10/26	2024-1-1	2.65%	2024-6-30	181	4.53
5	260.00	2023/12/18	2024-1-1	2.65%	2024-6-30	181	3.46
6	680.00	2024-1-18	2024-1-18	2.65%	2024-6-30	164	8.21
7	500.00	2024-4-12	2024-4-12	2.65%	2024-6-30	79	2.91
利息支出合计							**45.76**

2024 年 1-6 月，公司确认专项借款利息支出 45.76 万元，尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入 2.41 万元，利息资本化金额 43.35 万元。

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第五条：“借款费用同时满足下列条件的，才能开始资本化：（一）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；（二）借款费用已经发生；（三）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。” 针对“年产 300 台套新能源汽车动力电池高端专用装备项目”，项目于 2023 年 6 月开始建设活动并支付项目建设款，于 2023 年 8 月借入借款专项用于项目建设。2024 年 1-6 月的借款利息资本化同时满足在建工程项目支出已经发生、已取得借款并开始计息以及项目购建活动已经开始三项条件，符合《企业会计准则》有关规定。

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第六条“在资本化期间内，每一会计期间的利息（包括折价或溢价的摊销）资本化金额，应当按照下列规定确定：（一）为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，应当以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定”。报告期内，公司资本化利息金额为上述专门借款在符合利息资本化条件期间的利息费用，借款银行根

据项目进度受托支付相关工程设备款项，无尚未动用的闲置借款资金，公司利息资本化金额核算准确。

（二）结合在手订单、模拟测算的新增折旧及摊销费用等情况，说明公司是否存在产能无法消化的风险，如有，在公开转让说明书中进行重大事项提示

报告期内对新增的固定资产、在建工程转固后的折旧费用测算如下

单位：万元

项目	2025 年 6-12 月	2026 年度	2027 年度	2028 年度
报告期内新增固定资产对公司未来折旧费用的影响	554.00	949.72	942.89	927.69
2025 年 5 月末在建工程转固对公司未来折旧费用的影响	53.06	160.76	160.76	160.76
新增折旧对应所得税的影响	139.57	256.71	255.00	252.26
对净利润的影响	467.49	853.77	848.65	836.19

截至 2025 年 5 月 31 日，公司在手订单金额约 4.20 亿元，2025 年 6-10 月间新签订的订单金额约 3.9 亿元，模拟测算的新增折旧及摊销费用对 2025 年 6-12 月、2026 年度、2027 年度、2028 年度净利润的影响分别为 467.49 万元、853.77 万元、848.65 万元、836.19 万元。

公司在手订单充足，预计未来实现的收入能够覆盖新增的折旧与摊销费用。公司在业内具有明显的竞争优势，公司产品下游市场需求、积累的客户资源及公司在业内的市场竞争力可以保障公司充分消化产能，公司产能无法消化的风险较低。

五、说明报告期内主要工程服务商及设备供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、与公司起始合作时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，及公司向其采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性，是否存在通过第三方间接采购设备的情况，供应商与公司实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益输送情形。

报告期内，公司主要工程服务商及设备供应商的基本情况如下：

服务商/供应商	成立时间	起始合作时间	注册资本	实收资本	主营业务	经营规模	实际控制人	交易内容	采购金额（万元）	定价依据	是否第三方间接采购
武汉重型机床集团有限公司	2001-11-6	2023 年	103,883.52 万元	103,883.52 万元	机床生产与销售	2023 年度约 12.3 亿元；2024 年度约 9.5 亿元	国务院国资委	机床	1,110.62	市场化定价	否
浙江誉和磐璟建设工程有限公司	2020-12-14	2023 年	10,008.00 万元	1,060.00 万元	工程总包服务	2023 年度约 20 亿元；2024 年度约 20.5 亿元	王霞芳	基建工程	7,071.42	市场化定价	否
河南正大起重设备有限公司	2002-9-17	2023 年	10,000.00 万元	6,738.00 万元	行车、起重设备的生产与销售	2023 年度约 3.6 亿元；2024 年度约 4.5 亿元	胡剑宏	起重机	723.16	市场化定价	否

报告期内，公司主要工程服务商及设备供应商与公司实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他利益输送情形。

六、说明报告期内固定资产、在建工程减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产或在建工程是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。

（一）说明报告期内固定资产、在建工程减值测试的过程和计算方法

资产负债表日，公司对固定资产检查是否存在可能发生减值的迹象，根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》的相关规定，判断是否存在减值迹象，存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

序号	减值迹象标准	对应情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	资产市价未发生大幅下跌
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	未发生重大变化或不利影响
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	不存在
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	没有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	在建工程未发生被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	企业经营状况良好
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	未发现其他减值迹象

对于资产负债表日存在减值迹象的固定资产和在建工程进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。上述资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

（二）是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产或在建工程是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

报告期内，公司经营、生产等情况正常，不存在闲置、报废的固定资产。针对公司各类固定资产，结合未来生产计划、固定资产盘点情况等，根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》的相关规定逐项判断是否存在减值迹象。

综上，公司对资产使用进行了合理安排，报告期内公司固定资产、在建工程不存在明显减值迹象，公司固定资产减值准备计提充分。

七、说明公司固定资产、在建工程盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

报告期内，公司固定资产盘点、在建工程盘点情况列示如下：

单位：万元

盘点基准日	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点时间	2025 年 6 月 3 日	2025 年 1 月 3 日	2024 年 1 月 5 日
盘点地点	宁波市北仑区沿山河 58 号、大碑藏龙山路 29 号、江北区慈城镇浦丰路 555 号		
盘点人员	公司车间主任、设备管理人员及财务人员		
盘点范围	报告期各期末，公司拥有的各项固定资产及在建工程		
固定资产盘点方法、程序	逐项盘点实物并与盘点表核对确认是否一致，检查使用状况，是否存在毁损、无使用价值、待报废、闲置等异常情况，如确认存在盘点差异，则予以记录并查明原因。盘点完毕后，盘点人员在盘点表上签字确认。		
在建工程盘点方法、程序	现场查看相关厂房建设状态及设备安装进度情况，检查是否已达到预定可使用状态，并与账面记录核对。盘点完毕后，盘点人在盘点记录上签字确认。		
固定资产账面原值	21,117.78	20,795.39	8,348.81
其中：新增固定资产原值	347.25	12,525.74	906.38
在建工程账面原值	2,198.43	2,079.33	9,963.91
小计	**23,316.21**	**22,874.71**	**18,312.72**
固定资产盘点金额	21,117.78	20,795.39	8,348.81
其中：新增固定资产盘点金额	347.25	12,525.74	906.38
在建工程盘点金额	2,198.43	2,079.33	9,963.91
盘点比例	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
其中：新增固定资产盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
盘点差异	无差异	无差异	无差异

盘点结果	盘点结果与公司资产清单一致，不存在盘点差异情况。

由上表可知，报告期各期，公司固定资产盘点比例较高，公司固定资产保管完好，无闲置或损毁等情况，账实相符；报告期各期末，公司盘点过程中各项固定资产、在建工程账实相符，不存在盘点差异。

八、说明报告期内公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。

报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系一致，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
固定资产—本期增加	347.25	12,525.74	906.38
加：在建工程（期末-期初）	119.10	-7,884.58	6,691.06
加：无形资产—本期增加	16.85	266.32	45.58
加：长期待摊费用—本期增加	24.82	146.58	
加：其他非流动资产—预付长期资产购置款（期末-期初）	-97.10	-1,113.11	890.25
减：应收票据—应收票据背书转让支付长期资产款（终止确认）	77.38	1,242.67	2,298.19
减：无形资产摊销计入在建工程	-	-	85.98
合计	**333.54**	**2,698.28**	**6,149.09**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	333.54	2,698.28	6,149.09
差异	-	-	-

报告期内，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与固定资产、在建工程、无形资产、长期待摊费用、其他非流动资产、无形资产摊销、应收票据背书转让等项目金额变动之间的勾稽关系一致。

【中介机构回复】

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见；结合对固定资产、在建工程监盘情况，说明公司固定资产在建工程的真实性。

一、请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

1、通过访谈公司管理层、查阅同行业可比公司公开信息，了解公司及同行业可比公司生产工序情况、产能制约因素以及投入产出情况，并对比分析是否存在显著差异；查阅公司固定资产明细表、公司产品产量、销量明细数据，分析公司固定资产变动趋势及原因，与公司产量、销量变动是否匹配；

2、了解申请人与在建工程、固定资产构建相关的审批程序，评价其合理性，并检查相关审批程序是否得到有效执行；

3、获取申请人固定资产清单、设备与工程供应商名单及采购合同，了解合同条款约定的支付条件、支付价款，并结合银行回单核查采购款项的支付情况；对与在建工程及固定资产相关的供应商进行函证程序，确认各期交易金额以及往来款余额等情况；

4、获取报告期内申请人新增固定资产明细、在建工程明细，抽查相关入账凭证及附件；获取大额固定资产入账相关的采购合同、发票、采购入库单、验收单等，核查固定资产入账价值及会计处理是否准确，确认固定资产计价与分摊的准确性；了解在建工程达到预定可使用状态的条件、时点、依据、开始计提折旧的时点，核查在建工程转固定资产的支持性文件，确认在建工程采购的真实性及在建工程转固定资产的准确性、及时性；

5、核查房屋及建筑物、运输工具等固定资产的权属证明；获取企业信用报告，了解固定资产是否存在对外抵押，核查资产的受限情况；

6、对固定资产、在建工程进行监盘，核查固定资产、在建工程的真实性，具体监盘情况如下：

项目	基准日：2025 年 5 月 31 日
监盘时间	2025 年 6 月 12 日
监盘地点	宁波市北仑区沿山河 58 号、大碑藏龙山路 29 号、江北区慈城镇浦丰路 555 号
监盘人员	主办券商、会计师
监盘范围	报告期各期末，公司拥有的各项固定资产及在建工程
监盘方式	现场监盘

监盘方法、程序	1、监盘前取得申请人固定资产明细表及盘点计划，确定监盘范围、监盘地点、监盘人员等 2、盘点过程中监盘人员全程进行监盘，观察盘点人员是否遵守盘点计划以及按照盘点情况准确记录固定资产、在建工程状况和数量，重点关注资产使用状况，是否存在毁损、报废、闲置等情形；监盘时双向检查，从实物到账，账到实物，保证资产的完整性、真实性；对于重大的固定资产、在建工程，核实盘点表中的资产名称、规格型号、数量与实物是否一致 3、监盘过程中记录监盘结果，并对监盘现场拍照留存，监盘结束后盘点人员与监盘人员同时在监盘表上签字确认并留存

7、结合资金流水核查情况，核查报告期内控股股东、实际控制人、申请人主要关联方、董监高、关键岗位人员的银行流水，确认新增固定资产、在建工程的主要供应商与公司及主要关联方不存在大额异常的资金往来；

8、了解公司产能利用率情况、报告期内新增大额固定资产的原因、必要性，分析固定资产规模与公司产能、产销量变动情况，与公司所处行业、生产模式的匹配性，与同行业公司相比存在明显差异；

9、核查固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，关注其与同行业可比公司是否存在重大差异；

10、核查报告期内公司主要在建工程的开始建设时点、建设周期、验收周期、转固或预计转固时点及依据、期后实际转固情况及依据；关注是否存在建设周期长、验收周期长、验收结束未转固的情况，是否存在拖延项目建设进度或延迟转固以调节利润的情况；

11、复核利息资本化计算过程分析会计处理的合规性；模拟测算新增固定资产及在建工程转固后的折旧费用对公司未来经营业绩的影响；结合在手订单、模拟测算的新增折旧及摊销费用等情况，分析公司是否存在产能无法消化的风险；

12、核查报告期内主要工程服务商及设备供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、与公司起始合作时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，以及公司向其采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性，是否存在通过第三方间接采购设备的情况；

13、复核报告期内固定资产、在建工程减值测试的过程和计算方法，关注是否存在闲置、报废的固定资产，判断固定资产或在建工程是否存在减值迹象，减

值准备计提是否充分；

14、复核报告期内公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1、公司报告期内新增固定资产主要为提升生产能力，以满足生产经营需要，具有必要性；公司固定资产的变动与公司生产经营情况、产销量变动情况相比具有合理性，符合公司经营实际，与公司所处行业、生产模式具有匹配性，与同行业公司不存在明显差异。

2、公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等与同行业可比公司不存在重大差异，相关会计核算合规、折旧计提充分；

3、公司已补充说明报告期内公司主要在建工程的开始建设时点、建设周期、验收周期、转固或预计转固时点及依据、期后实际转固情况及依据等。报告期内，年产 300 台套新能源汽车动力电池高端专用装备项目由于管桩工程建设周期较长及部分产线设计调整，导致实际工程投入与工期超过原计划。项目已达到预定可使用状态的时点，经竣工验收合格后办理转固具备合理性，报告期内，公司不存在验收周期长、验收结束未转固的情况，公司不存在拖延项目建设进度或延迟转固以调节利润的情况；

4、报告期内，公司资本化利息金额为专门借款在符合利息资本化条件期间的利息费用，公司利息资本化金额核算准确；公司在手订单充足，预计未来实现的收入能够覆盖新增的折旧与摊销费用，公司产能无法消化的风险较低；

5、公司已补充说明报告期内主要工程服务商及设备供应商的基本情况，其与公司实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他利益输送情形；

6、公司报告期内固定资产、在建工程减值测试的过程和计算方法合理，不存在闲置、报废的固定资产，固定资产或在建工程不存在明显减值迹象，公司固

定资产减值准备计提充分；

7、报告期各期，公司固定资产盘点比例较高，公司固定资产保管完好，无闲置或损毁等情况，账实相符；报告期各期末，公司盘点过程中各项固定资产、在建工程账实相符，不存在盘点差异；

8、报告期内公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间勾稽相符。

二、结合对固定资产、在建工程监盘情况，说明公司固定资产在建工程的真实性。

经过执行监盘程序，主办券商和会计师认为：报告期期末，公司固定资产、在建工程真实。

6.关于共同控制。

根据申报文件，（1）公司实际控制人为夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅，其中胡微梅与夏慧丽、王静系母女关系，王静与卢锦伟系夫妻关系。夏慧丽 2018 年加入公司后，作为实际控制人家族成员参与公司经营管理形成了卢锦伟、王静、夏慧丽具体负责公司生产经营管理，夏善海、胡微梅作为股东参与重大事项决策的家族共同商议、友好协作集体决策机制。（2）2022 年，夏善海转让股权退出公司，形成了夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅四人集体决策的决策模式。（3）夏慧丽直接和间接合计持有公司 43.5391%的股份，控制公司 44.2117%的股份，夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅四人签署一致行动协议共同对公司实施控制，约定若各方不能达成一致意见，应采取一人一票的表决方式对该事项进行表决，任何一方不得弃权，以“同意”“反对”意见中的多数意见为各方一致意见：若各方无法形成一致意见（即“同意”“反对”票数相同），则以“反对”作为各方一致意见”。

请公司：（1）结合公司日常经营管理决策审批权以及上述一致行动协议表决规则，说明王静、卢锦伟夫妻作为天然一致行动人，是否实际拥有公司重大

事项的“一票否决权”，四人共同控制公司的认定是否准确。（2）说明公司创始人夏善海 2022 年退出持股的原因，退出持股后是否通过家族成员实际参与公司生产经营决策，是否拥有公司实际控制权。（3）说明夏慧丽拥有的公司股权比例远超过卢锦伟等人的情况下，上述表决规则形成的原因和背景，上述一致行动意见的表决规则是否存在导致公司股东会、董事会无法形成有效决议带来公司治理僵局的风险。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。请主办券商内核部门就公司实际控制人认定的准确性发表明确意见。

【公司回复】

一、结合公司日常经营管理决策审批权以及上述一致行动协议表决规则，说明王静、卢锦伟夫妻作为天然一致行动人，是否实际拥有公司重大事项的“一票否决权”，四人共同控制公司的认定是否准确。

（一）结合公司日常经营管理决策审批权以及上述一致行动协议表决规则，说明王静、卢锦伟夫妻作为天然一致行动人，是否实际拥有公司重大事项的“一票否决权”

1、公司日常经营管理决策审批权

根据公司的《董事会议事规则》《经理工作制度》《合同管理制度》《工程项目管理制度》《人力资源管理制度》等制度及公司决策审批情况，公司采购、财务、人力、生产、销售、印章管理、行政及宣传等事项的最终决策审批权的具体情况如下：

事项类别	具体事项	最终审批权限
采购业务	基建、非生产直接相关的采购申请审批、比价审批、采购付款审批	董事长
	生产、销售、研发相关的采购付款审批	总经理
财务管理	基建及非生产类采购的资金管理事项，及相关人员的日常报销	董事长
	会计政策和会计估计变更申请	董事长、总经理
	除基建及非生产类采购外的资金管理事项，及相关人员的日常报销	总经理
人力资源	人力资源需求计划的审批、员工涉薪审批单的审批、返聘协议书的审批、年度培训计划的审批、工资计算表的	董事长

	审批	
	员工辞退申请单、岗位晋升/调整审批表、公司年度绩效考核方案/岗位绩效考核评估表、最终审批招聘申请单	董事长、总经理
生产业务	生产管理（月生产计划审批、生产分析报告审批）的最终审批	总经理
销售业务	年度销售计划、经销商/销售服务商授权、经销商/代理商协议、客户信用政策审批、销售基准价目表的审批	总经理
印章管理	基建、非生产直接相关的印章使用申请的审批	董事长
	生产、销售、研发相关的印章使用申请的审批	总经理
行政及宣传	公司行政事项统筹、公司网络安全、对外宣传资料审批	董事长

因此，公司共同实际控制人中，夏慧丽于公司任职、担任公司董事长，分管公司基建及非生产类的采购业务、人力资源、行政及宣传等工作，深度参与公司重大财务事项决策、重大工程落实工作，卢锦伟于公司任职、担任公司董事兼总经理，负责公司日常生产经营、销售等事务，胡微梅、王静未在公司任职，不参与公司日常经营管理决策。

2、公司共同实际控制人之间的一致行动关系

根据《上市公司收购管理办法（2025 修正）》之规定，持有投资者 30%以上股份的自然人……其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份的，如无相反证据，为一致行动人。

胡微梅与夏慧丽、王静系母女关系，王静与卢锦伟系夫妻关系，根据对四人访谈确认，家庭成员间关系融洽，且均认可四人在共同控制期间的职责分工，认同一致行动协议中表达规则的设定。

同时，从是否构成《上市公司收购管理办法（2025 修正）》认定的一致行动人角度分析，各方之间的关联关系如下：

人员	关联人员	关联关系	是否构成一致行动人
夏慧丽	王静	兄弟姐妹	是
夏慧丽	胡微梅	父母	是
夏慧丽	卢锦伟	兄弟姐妹的配偶	是
王静	胡微梅	父母	是
王静	卢锦伟	配偶	是
胡微梅	卢锦伟	配偶的父母	是

由上表分析，夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅之间均为亲属关系，任意二人之间的关联关系均属于《上市公司收购管理办法（2025 修正）》中“无相反证据则为一致行动人”的情形，王静、卢锦伟不因其夫妻关系而具有区别于其他共同实际控制人的一致行动关系。

3、一致行动协议表决规则及其适用情况

根据夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅于 2024 年 6 月签署的《关于宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司之一致行动协议》（以下简称“《一致行动协议》”），协议各方在澳玛特召开董事会或股东会/股东大会前，先期召开一致行动人会议，对董事会和股东会/股东大会的提案及审议事项以及其他相关重大事项进行讨论决定，并达成一致意见。若协议各方不能在一致行动人会议达成一致意见，各方应采取一人一票的表决方式对该事项进行表决，任何一方不得弃权，以“同意”“反对”意见中的多数意见为各方一致意见；若各方无法形成一致意见（即“同意”“反对”票数相同），则以“反对”作为各方一致意见。

根据约定，在一致行动人会议中，如四人不能达成一致意见，采取一人一票的表决方式进行表决，此时：

王静、卢锦伟表决情况	夏慧丽、胡微梅表决情况	一致行动人会议的一致意见
二人均同意	二人均同意	同意
	一人同意、一人反对	同意
	二人均反对	反对
二人均反对	二人均同意	反对
	一人同意、一人反对	反对
	二人均反对	反对
一人同意、一人反对	二人均同意	同意
	一人同意、一人反对	反对
	二人均反对	反对

根据以上，当且仅王静、卢锦伟意见一致且均为“反对”时，可以在一致行动会议上否决决策事项，四位共同实际控制人均以“反对”意见为最终一致意见在董事会、股东会上表决，最终否决相关议案，但王静、卢锦伟中任意一人或共同均无法自行通过一致“同意”通过一致行动人会议的决议，而必须至少争取第三名共同控制人即胡微梅或夏慧丽中至少一人共同“同意”方可形成一致行动人会议“同意”的决议。

此外，夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅其中的任意二人均可能通过一致行动人会议达成“反对”意见而否决董事会、股东会审议的相关事项，卢锦伟、王静夫妇并未有超越其他两名共同控制人否决权的情形。

（二）四人共同控制公司的认定是否准确

夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅其中的任意二人均可能通过一致行动人会议否决股东会审议的相关事项，但该种否决的可能性并不影响四人共同控制公司的认定，具体如下：

1、四人持股情况及亲属关系

从四人持股情况来看，夏慧丽直接持有并控制公司 42.8288%的股份，通过宁波慧鑫控制公司 1.3830%的股份，夏慧丽合计控制公司 44.2118%的股份，系共同控制人中持有及控制公司股份最多的单一自然人股东；王静直接持有并控制公司 12.5967%的股份；胡微梅直接持有并控制公司 9.2376%的股份；卢锦伟直接持有并控制公司 10.9171%的股份，通过宁波鑫澳控制公司 1.9236%的股份，通过宁波澳仕控制公司 0.6868%的股份，卢锦伟合计控制公司 13.5275%的股份。四人合计享有 79.5736%的表决权。

从四人亲属关系来看，胡微梅与夏慧丽、王静系母女关系，王静与卢锦伟系夫妻关系，四人均为关系密切的家庭成员，根据对四人访谈确认，其家庭关系融洽，且四人原本即已形成重大事项共同商议、友好协作的决策模式。

因此，夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅四人均直接持有公司股份且为持股 5%以上的重要股东，对公司重大事项决策均拥有重大影响，且为直系亲属或近亲属，基于四人共同决策的既往习惯，认定为公司的共同控制人，与实际情况相符。

2、股东会、董事会运作情况及经营管理具体决策情况

报告期内，公司建立了规范、完善的公司治理结构，已经形成了以股东会为最高权力机构、董事会为决策机构、经理层为执行机构、审计委员会为监督机构，各司其职、互相协调的企业法人治理结构，公司治理结构健全、运行良好。

自 2022 年 12 月，夏慧丽、王静受让股权成为公司股东以来，夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅四人作为股东或董事在历次股东大会/股东会、董事会中的表决意见一致，不存在表决意见未达成一致的情况。

从公司经营管理具体决策角度，夏慧丽于公司任职、担任公司董事长，分管公司基建、非生产类的采购业务、人力资源、行政及宣传等工作，深度参与公司重大财务事项决策、重大工程落实工作；卢锦伟于公司任职，担任公司董事兼总经理，并全面负责公司日常生产经营管理事务，二人依据公司董事会审议通过的管理制度履行职务。胡微梅、王静未在公司任职，不参与公司日常经营管理决策。王静作为公司董事参与公司经营管理；胡微梅作为公司重要股东参与公司重大事项决策。

因此，四人共同控制公司，在重大事项决策、具体经营管理具上有一贯性、持续性。

3、四人已签署一致行动协议，明确了对公司的共同控制权

从四人亲属关系来看，胡微梅与夏慧丽、王静系母女关系，王静与卢锦伟系夫妻关系，四人互相构成一致行动关系，王静、卢锦伟不因其夫妻关系而具有区别于其他共同实际控制人的一致行动关系。

2024 年 6 月 7 日，夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅四人签署《一致行动协议》，有效期为五年。《一致行动协议》约定协议各方在澳玛特召开董事会或股东会/股东大会前，先期召开一致行动人会议，对董事会和股东会/股东大会的提案及审议事项以及其他相关重大事项进行讨论决定并达成一致意见，同时约定了各方发生意见分歧或者纠纷时的解决机制，明确了对公司的共同控制权。

实际控制人家族自愿形成上述一致行动表达规则主要系各方基于共同利益最大化的原则，并综合考虑当下的决策习惯、实践经验、家庭关系和睦程度等因素而作出的安排，以此保证公司顺利经营并可持续发展。

由此可知，四人对共同控制公司已达成明确的共识，并制定了相关规则予以明确。

4、王静、卢锦伟无法通过内部意见一致对公司形成控制，实际控制人如拟通过某项决议需至少其中三人同意，内部权力制衡形成了共同控制的效果

如前所述，当且仅当王静、卢锦伟意见一致且均为“反对”时，王静、卢锦伟可以“一票否决权”的方式通过一致行动人会议否决董事会、股东会审议的相关事项，但王静、卢锦伟意见一致且均为“同意”时，一致行动人会议仍可能达成“反对”的一致意见，即王静、卢锦伟意见一致时无法促使一致行动人会议形成与两人意志相同的表决结果，为达成推动某项一致行动人会议提案的“同意”意见，需三名以上（含本数）的共同控制人一致同意方可实现。

在此机制下，夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅其中的任意二人均可能通过一致行动人会议否决董事会、股东会审议的相关事项、任意三人均可通过审议的相关事项，一致行动人表决结果的多样性进一步削弱了王静、卢锦伟意见一致时对公司重大事项“一票否决权”的影响，从而形成四人之间的制约机制，并形成四人共同控制关系。

因此，王静、卢锦伟无法通过内部意见一致对公司形成实际控制，内部权力制衡形成了四人共同控制的效果。

综上所述，王静、卢锦伟因达成一致“反对”意见而形成的“一票否决权”效果并未且不会影响四人共同控制公司的认定，四人共同控制公司的认定准确。

二、说明公司创始人夏善海 2022 年退出持股的原因，退出持股后是否通过家族成员实际参与公司生产经营决策，是否拥有公司实际控制权。

（一）说明公司创始人夏善海 2022 年退出持股的原因

2020 年，夏善海、胡微梅夫妇决定对家庭财产作出安排，主要系小女儿夏慧丽拟于当年年底结婚，考虑到其家庭组成结构所涉及法律关系较复杂，为明确各子女的家庭财产归属、保证家族财产的有序传承、避免家庭财产继承或权属争议以及家族下属企业的健康持续发展，夏善海与胡微梅决定对家庭财产作出安排。同时，因夏慧丽、卢锦伟已经逐步主导澳玛特的发展、经营，夏善海由于年龄原因亦有意退出公司经营，为了保证股权变更后子女能够顺利接班并掌握公司日常

经营，夏善海决定借由本次财产分配一并退出公司持股及经营管理。各方于 2020 年初步达成财产分配方案，并于 2022 年执行完毕。

财产分配方案执行完毕后，夏善海从公司股权层面实现退出并卸任管理层职务，仅以创始人和家族长辈身份提供管理建议；夏慧丽 2022 年 6 月正式出任董事长，卢锦伟担任总经理、法定代表人，王静担任董事。

综上，公司创始人夏善海 2022 年退出持股主要系个人意愿及便于夏慧丽、卢锦伟等下一代接班澳玛特经营管理，具备合理性。

（二）夏善海退出持股后是否通过家族成员实际参与公司生产经营决策，是否拥有公司实际控制权

各方于 2020 年初步达成财产分配方案后，夏善海逐渐减少其对澳玛特具体业务决策的参与，并于 2022 年财产分配方案执行完毕后完全终止对公司的具体管理工作。

公司实际控制人之一夏慧丽自 2018 年正式参与家族企业管理并在家族企业任职，担任总裁助理，辅助夏善海、胡微梅参与澳玛特、威力仕日常经营管理及重大决策事项，已长期深入管理层一线，熟知公司经营管理体系及日常运作。公司实际控制人之一卢锦伟自 2008 年加入公司，于 2013 年起担任公司总经理。此外，澳玛特已具有完整的公司治理体系，生产、销售、日常行政等模块均具有成熟的管理机制和人员配置。

因此，夏慧丽、卢锦伟等公司管理层已具备独立管理能力，夏善海退出持股后，仅以创始人和家族长辈身份提供管理建议，未通过家族成员实际参与公司生产经营决策，不拥有公司实际控制权。

三、说明夏慧丽拥有的公司股权比例远超过卢锦伟等人的情况下，上述表决规则形成的原因和背景，上述一致行动意见的表决规则是否存在导致公司股东会、董事会无法形成有效决议带来公司治理僵局的风险。

（一）说明夏慧丽拥有的公司股权比例远超过卢锦伟等人的情况下，上述表决规则形成的原因和背景

根据对夏善海、夏慧丽、王静、胡微梅、卢锦伟访谈了解，各方自愿在《一致行动协议》中采取上述表决规则主要系综合考虑夏慧丽、王静、胡微梅、卢锦伟四人亲属关系、持有公司股份的比例以及在公司生产经营管理中的角色确定的，四人原本即已形成共同商议、友好协作的决策习惯和模式，各方基于明确四人对公司的共同控制关系并维持共同控制权的稳定性而设定的内部程序，以此确保公司相关重要决策事项施行前已经四人共同商讨并达成多数共识，进而降低决策风险、提高管理层决策的准确性。

1、降低决策风险、提高管理层决策的准确性

公司目前实际控制人之一卢锦伟 2008 年加入澳玛特后，从公司销售、技术做起，历任公司副总经理、总经理等职务，在公司任职时间长、负责企业生产经营管理的经验丰富。考虑到大股东夏慧丽因其工作经验和管理经验不足、独立完成公司全部重大经营决策存在一定风险，为有利于公司可持续健康发展，各方决定由夏慧丽与卢锦伟分别担任董事长、总经理，共同承担澳玛特的经营管理责任，同时，胡微梅、王静亦与夏慧丽、卢锦伟共同探讨公司的重大事项、提供方案建议并最终参与作出决策。

因此，各方设立一致行动人会议并在会议中采取“一人一票”的方式进行表决，避免了仅以持股比例进行表决可能引起的潜在决策风险，也赋予了全体实际控制人共同参与公司重大事项决策的权利，通过设立多人共同商议的制衡机制，可以有效降低个人决策的风险，保证公司生产经营顺利开展。

2、延续家族已形成的共同商议、友好协作的决策习惯和模式

公司目前实际控制人之一卢锦伟 2008 年加入澳玛特后，从公司销售、技术做起，历任公司副总经理、总经理等职务，统筹负责公司日常经营管理，夏慧丽 2018 年加入公司后，作为实控人家族成员直接参与公司具体经营管理。夏善海、胡微梅作为主要股东参与公司重大事项的决策，但较少参与公司具体经营管理。王静早期也作为实控人家族成员参与公司经营管理，后将工作重心转移至家族企业威力仕，不再参与澳玛特的具体执行工作。

因此，在澳玛特的历史发展过程中，已经逐渐形成了卢锦伟、夏慧丽具体负责公司日常经营管理，夏善海、胡微梅作为股东参与重大事项决策的实控人家族共同商议、友好协作集体决策的习惯。2022 年，夏善海转让股权退出公司、夏慧丽成为公司大股东后，王静虽然将工作重心转移至威力仕，但仍作为主要股东共同探讨家族企业发展方向，澳玛特形成了夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅四人集体决策的决策模式。

综上所述，实控人家族基于夏慧丽、王静、胡微梅、卢锦伟四人亲属关系、持有公司股份的比例、在公司生产经营管理中的角色、延续各方共同商议、友好协作的决策习惯和模式，自愿形成上述表决规则，以充分实现实控人家族成员对公司重大事项的参与和决策权利，反映了实控人家族共同控制企业的意愿，有利于降低决策风险、提高管理层决策的准确性，有利于保证公司控制权的稳定。

（二）上述一致行动意见的表决规则是否存在导致公司股东会、董事会无法形成有效决议带来公司治理僵局的风险。

1、一致行动意见的表决规则不会引起公司治理僵局

公司主要治理程序为通过股东会、董事会根据《公司章程》等规则对重大事项进行审议，为实现四人共同控制、有效决策并避免治理僵局，四名实际控制人签署了《一致行动协议》，约定各方根据《一致行动协议》约定形成一致意见后，以此意见在澳玛特董事会、股东会行使表决权。董事会、股东会的表决意见包括同意、弃权及反对，根据《一致行动协议》，四名实际控制人一致行动人会议形成的结论一定为“同意”或“反对”，因此，四人中担任董事的夏慧丽、王静、卢锦伟均会在董事会上按照上述一致行动人决议内容表决，并结合其他董事表决情况形成决议；四名实际控制人及其各自控制的其他持股主体也均会按照上述一致行动人决议内容在股东会上表决，并结合其他股东表决情况形成决议。公司董事会、股东会不会因四名实际控制人的一致行动决策而无法达成决议进而形成治理僵局。

此外，根据《一致行动协议》，四名实际控制人亦不会无法形成一致行动人会议的决议，不会在一致行动人内部形成决策僵局。若各方不能在一致行动人会

议达成一致意见，应采取一人一票的表决方式对该事项进行表决，任何一方不得弃权，以“同意”“反对”意见中的多数意见为各方一致意见。若“同意”“反对”票数相同，则以“反对”作为各方一致意见。因此，一致行动人会议一定能够形成表决结果“同意”或“反对”，不会在一致行动人内部形成治理僵局。

2、一致行动协议履行情况

一致行动协议签署后，全体一致行动人未曾出现一致行动人会议中因“同意、反对票数相同”而以“反对”作为共同一致意见的情形，各方在历次一致行动人会议中均达成了“同意”的表决意见，并以此意见在除回避表决事项外的全部议案中于董事会、股东大会（股东会）上保持一致表决，未出现表决不一致的情况。

报告期内，公司召开的股东大会（股东会）、董事会中不存在实际控制人之一提议的议案被其他实际控制人否决，或实际控制人之一拟否决的议案最终被通过的情形，公司不存在公司治理陷入僵局的情况。

综上所述，公司目前实行的一致行动意见的表决规则不存在导致公司股东会、董事会无法形成有效决议、带来公司治理僵局的风险的情况。

【中介机构回复】

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。请主办券商内核部门就公司实际控制人认定的准确性发表明确意见。

一、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅了公司《董事会议事规则》《经理工作制度》《合同管理制度》《人力资源管理制度》等制度，查阅了公司 OA 审批流程、审批单据，就公司决策审批情况、日常经营管理情况对公司总经理、副总经理进行了访谈；

2、查阅了公司实际控制人签署的《一致行动协议》，就各方于公司经营管理的参与情况、《一致行动协议》的设立背景及履行情况对全体实际控制人进行了访谈；

3、查阅了公司 2022 年以来董事会、股东会/股东大会的会议文件；

4、查阅了夏善海 2022 年股权转让的转让协议、支付凭证，就本次转让事项、家族财产分配对夏善海、胡微梅及相关方进行了访谈。

（二）核查结论

1、王静、卢锦伟不因其夫妻关系而具有区别于其他共同实际控制人的一致行动关系，王静、卢锦伟无法单独促成一致行动人会议形成“同意”的决议，四名共同控制人需至少三人同意方可审议通过任一议案，因此，四人共同控制公司的认定准确；

2、夏善海 2022 年退出持股主要系个人意愿及便于夏慧丽、卢锦伟等下一代接班澳玛特经营管理，具有合理性，夏善海退出持股后，未通过家族成员实际参与公司生产经营决策，不拥有公司实际控制权；

3、根据实际控制人签署的《一致行动协议》，一致行动人之间就具体事项的表决必然产生同意或反对的决议，不会在一致行动人内部形成僵局；一致行动人根据一致行动人会议决议在董事会、股东会进行表决，不会因一致行动人共同的决策导致公司董事会、股东会决策的僵局。

二、请主办券商内核部门就公司实际控制人认定的准确性发表明确意见

主办券商内核部门根据相关法律法规及内核规章制度，对项目组提交的内核申请文件进行审核，履行内核会议程序并对内核委员会的内核意见进行后续跟踪落实，对项目首次申报及问询函回复进行审阅。

主办券商内核部门在项目首次申报审核过程中已关注到：夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅共同控制挂牌公司，其中胡微梅与夏慧丽、王静系母女关系，王静与卢锦伟系夫妻关系，同时，夏慧丽直接和间接合计持有公司 43.5391%的股份，控制公司 44.2117%的股份，其作为单一股东拥有的公司股权比例远超过其他三位自然人；自 2022 年家庭财产分配方案执行完毕，同时夏善海退出公司经营管理后，夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅就公司重大事项形成了四人集体决策模式并一贯执行，对此，前述四人签署《一致行动协议》以共同对公司实施控制。根

据一致行动协议表决规则约定，若各方不能达成一致意见，应采取一人一票的表决方式对该事项进行表决，任何一方不得弃权，以“同意”“反对”意见中的多数意见为各方一致意见，若各方无法形成一致意见（即“同意”“反对”票数相同），则以“反对”作为各方一致意见”。基于前述亲属关系、持股、分工等情况以及一致行动人间争议解决机制，认定夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅四人为共同实际控制人。内核部门在项目首次申报审核过程中就实际控制人认定是否准确出具了相关审核问题，要求项目组进行充分核查论证。

主办券商内核部门对项目组本次问询提交的相关回复进行审核后认为：同意项目组关于公司实际控制人认定的核查结论，认定夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅为公司实际控制人的依据充分，公司的实际控制人认定准确，符合公司的实际情况。

7.关于历史沿革。

根据申报文件，（1）公司历史上夏善海、胡可及翁松安、王珍娥之间存在股权代持。（2）2007 年公司股改未依据当时有效的法律法规聘请审计机构对基准日的公司净资产进行审计，存在程序瑕疵，后于 2024 年重新履行变更为股份有限公司的程序。（3）2024 年 6 月，公司通过员工持股平台宁波鑫澳、宁波慧鑫、宁波澳仕实施股权激励。

请公司：（1）说明进行股权代持的背景和原因，是否签署代持协议及代持协议的主要内容，股权代持及解除是否真实有效，相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性；是否取得全部当事人的确认，是否存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况，是否存在纠纷或股权争议，目前公司股权是否清晰，公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形。（2）结合当时现行有效的法律法规，说明公司股改程序的合法合规性，是否存在被行政处罚的风险；2024 年重新变更为股份有限公司是否履行审计、评估程序及内部审议程序，说明股改程序的完备性、有效性及合规性。（3）①说明持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排。②披

露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕是否存在预留份额及其授予计划。③说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效。（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题。（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

请主办券商、会计师核查第（3）事项，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

【公司回复】

一、说明进行股权代持的背景和原因，是否签署代持协议及代持协议的主要内容，股权代持及解除是否真实有效，相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性；是否取得全部当事人的确认，是否存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况，是否存在纠纷或股权争议，目前公司股权是否清晰，公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形。

（一）说明进行股权代持的背景和原因，是否签署代持协议及代持协议的主要内容，股权代持及解除是否真实有效，相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性；

1、夏善海、胡可之间的代持及解除情况

（1）胡可与夏善海之间的代持设立的背景和原因，是否签署代持协议及代持协议的主要内容

2008 年 5 月，因褚岳辉与其他股东在公司经营管理方面存在分歧，褚岳辉希望自公司退出，胡可有意受让褚岳辉持有的权益。考虑当时公司股东权益较为分散，为避免胡可个人持股比例显著高于其他股东而影响公司股权比例平衡，胡可委托夏善海代为受让褚岳辉持有的公司 15%的股权。

2008 年 5 月，夏善海与胡可签署《股权候让协议》，约定夏善海代替胡可自褚岳辉处受让 15%股权并于适当时机按原价转让给胡可。2008 年 6 月，夏善海与胡可签署《股权转让协议》，约定夏善海将其名义持有的澳玛特 15%的股权正式转让给胡可，转让对价为 220 万元，原《股权候让协议》同时作废。

根据双方签署的相关协议及访谈确认，本次代持的设立真实有效。

（2）胡可与夏善海之间的代持的解除

因 2008 年下半年开始，受金融危机影响，公司经营存在下滑，胡可不看好澳玛特的发展且因个人创业发展、个人资金需求等原因急于退出，各方结合澳玛特经营情况、市场经营环境等因素综合确定澳玛特的估值为 1,200 万元，胡可将其持有的澳玛特全部股权转让给夏善海、沃志明、卢锦伟后退出。其中，夏善海名下澳玛特 15%的股份系替胡可代为持有，本次胡可拟从澳玛特退出，经协商胡可将上述 15%的股权转让给夏善海。本次转让的对价按澳玛特 1,200 万元的估值确定为 180 万元，本次股份转让及代持关系解除不涉及工商变更程序，转让完成后，双方之间的代持关系解除。

根据对双方访谈确认及胡可出具的权益情况确认函，本次代持已解除，解除真实有效。

（3）相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性

根据转让款支付凭证并经双方访谈确认，胡可已于 2008 年 5 月向夏善海支付完毕代持设立时的股权转让款，资金来源为胡可的合法自有资金及家庭积累。

根据转让款支付凭证并经双方访谈确认，夏善海已于 2008 年 11 月向胡可支付完毕代持解除即股权转让的对价，资金来源为夏善海的合法自有资金；转让完成后，双方之间的代持关系因股权转让而解除，双方不存在纠纷或潜在纠纷。

因此，胡可与夏善海相关入股资金来源、资金流向等证据足以支撑上述结论，股权代持形成及清理真实、合法合规。

2、翁松安、王珍娥之间的代持及解除情况

（1）翁松安与王珍娥之间的代持设立的背景和原因，是否签署代持协议及代持协议的主要内容

2023 年下半年，翁松安因关注、投资新能源相关领域企业与澳玛特及其股东熟识，通过协商取得澳玛特有限新增出资的认缴权利，因个人资金不足，翁松安将争取的部分投资机会让予其亲属王珍娥，最终王珍娥出资 615 万元、翁松安出资 375 万元分别认缴了澳玛特有限新增注册资本 80.1564 万元、48.8759 万元。为简化工商变更流程，王珍娥委托翁松安代替其持有澳玛特有限 80.1564 万元出资额，双方于 2023 年 10 月 26 日签署了《宁波澳玛特高精冲压机床有限公司委托持股协议》，该协议主要内容如下：

事项	主要内容
委托事项	甲方（王珍娥）自愿委托乙方（翁松安）作为甲方对宁波澳玛特高精冲压机床有限公司出资 80.1564 万元（占宁波澳玛特高精冲压机床有限公司注册资本总额的 1.8636%,以下简称“标的股权”）的名义持有人，并由乙方代甲方行使相关股东权利，乙方自愿接受甲方的委托并代为行使相关股东权利
委托权限	甲方委托乙方代为行使的权利包括：由乙方以自己的名义在宁波澳玛特高精冲压机床有限公司《公司章程》上具名、以宁波澳玛特高精冲压机床有限公司股东身份参与宁波澳玛特高精冲压机床有限公司相应活动，代为收取股息或红利并应立即将相关股息支付给甲方
甲方的权利与义务	（1）甲方作为标的股权的实际出资者，对宁波澳玛特高精冲压机床有限公司享有实际的股东权利并有权获得相应的投资收益；（2）甲方委托乙方持股期间，甲方可要求乙方将标的股权过户给甲方或甲方指定的第三方，过户时应签署工商版本的股权转让协议，甲方或其指定的第三方无需就上述股权过户向乙

	方支付价款；（3）在经甲方要求将登记在乙方名下的归甲方所有的全部股权过户给甲方或其指定的第三方后，本协议项下的委托持股关系即告终止
乙方的权利与义务	（1）乙方代表甲方以股东身份参与宁波澳玛特高精冲压机床有限公司的公司治理，执行股东的表决权，但不得利用名义股东身份从事侵犯甲方权利的事宜； （2）乙方承诺将其未来所收到的因标的股权所产生的投资收益（包括现金股息、红利或任何其他收益分配）均转交给甲方； （3）在甲方拟向宁波澳玛特高精冲压机床有限公司之股东或股东以外的人转让标的股权时，乙方对此提供必要的协助及便利

根据双方签署的相关协议及访谈确认，本次代持的设立真实有效。

（2）翁松安与王珍娥之间的代持的解除

2025 年 5 月，翁松安因投资情况未及预期、个人资金持续紧张，拟转让其所持澳玛特股权变现，翁松安将其实际持有的 48.8759 万股股份转让给王珍娥，同时根据王珍娥指示将其代王珍娥持有的 80.1564 万股股份过户给王珍娥。2025 年 5 月 22 日，翁松安与王珍娥签署《委托持股解除协议》，解除委托持股关系并终止《委托持股协议》。就股份过户部分，因本次过户为代持还原，本次过户对价为零元。2025 年 5 月 23 日，澳玛特就本次股份转让、过户事项更新了公司的股东名册。本次过户完成后，王珍娥、翁松安之间的代持关系因还原而解除。

根据双方签署的相关协议及访谈确认，本次代持已解除，解除真实有效。

（3）相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性

根据支付凭证并经双方访谈确认，王珍娥已于 2023 年 10 月向翁松安支付完毕其出资的 615 万元，翁松安已向公司支付完毕其出资的 375 万元及代替王珍娥出资的 615 万元；上述出资的资金来源均为自有或自筹资金。

根据双方签署的相关协议，股份过户对价为零元，代持解除不涉及资金支付。

因此，翁松安与王珍娥相关入股资金来源、资金流向等证据足以支撑上述结论，股权代持形成及清理真实、合法合规。

（二）是否取得全部当事人的确认，是否存在规避相关法律法规强制性规

定、竞业禁止的情况，是否存在纠纷或股权争议，目前公司股权是否清晰，公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形

根据对涉及代持当事人胡可、夏善海、翁松安、王珍娥访谈确认并经核查，股权代持及解除已取得全部当事人的确认，不存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况，不存在纠纷或股权争议。

根据公司全部股东填写的调查表、出具的承诺，并经对全体股东访谈及核查，截至本回复出具之日，公司股权清晰。

截至本回复出具之日，公司共有 13 名直接持股股东，穿透计算后股东数量如下：

序号	股东姓名/名称	股东类型	穿透后计算股东数量（名）
1	夏慧丽	自然人	1
2	王静	自然人	1
3	卢锦伟	自然人	1
4	胡微梅	自然人	1
5	嘉兴佳翼	私募基金	1
6	郑秋波	自然人	1
7	陈华福	自然人	1
8	博创复礼	私募基金	1
9	王珍娥	自然人	1
10	宁波鑫澳	员工持股平台，合伙人均为公司员工，按 1 名股东计算	1
11	宁波慧鑫	员工持股平台，除夏慧艳系公司前员工外，合伙人均为公司员工，按 2 名股东计算	2
12	苏州嘉元	私募基金	1
13	宁波澳仕	员工持股平台，合伙人均为公司员工，按 1 名股东计算	1
合计			**14**

如上表所示，公司股东人数穿透计算后为 14 名，不存在超过 200 人的情形。

二、结合当时现行有效的法律法规，说明公司股改程序的合法合规性，是否存在被行政处罚的风险；2024 年重新变更为股份有限公司是否履行审计、评估程序及内部审议程序，说明股改程序的完备性、有效性及合规性。

（一）结合当时现行有效的法律法规，说明公司股改程序的合法合规性，是否存在被行政处罚的风险

1、澳玛特有限 2007 年形式变更为股份有限公司的基本情况

2007 年 9 月 2 日，澳玛特有限召开股东会并通过决议，全体股东一致同意澳玛特有限整体变更为股份有限公司，以 2007 年 8 月 31 日为评估基准日，委托评估机构对澳玛特有限的净资产进行评估。

根据宁波正平资产评估有限公司于 2007 年 10 月 15 日出具的“正评报字（2007）第 219 号”《资产评估报告书》，以 2007 年 8 月 31 日为评估基准日，澳玛特有限经评估后的净资产值为 17,539,449.54 元。

2007 年 12 月 2 日，澳玛特有限召开股东会并通过决议，全体股东一致同意以经评估的净资产 17,539,449.54 元折合股份 1,750 万股，每股面值 1 元，注册资本 1,750 万元。同日，澳玛特召开首次股东大会，，全体发起人参加了本次会议并参与了对相关议案的表决。会议审议通过了公司章程等相关议案，并选举产生了公司第一届董事会和除职工代表监事外的监事会成员。

宁波正源会计师事务所有限公司于 2007 年 12 月 3 日出具了“正会验（2007）2289 号”《验资报告》，确认截至 2007 年 12 月 2 日止，澳玛特（筹）已收到全体股东以澳玛特有限净资产折合的注册资本（股本）1,750 万元。

2007 年 12 月 10 日，宁波市工商行政管理局向澳玛特颁发了营业执照。

2、澳玛特有限 2007 年形式变更存在潜在程序瑕疵

澳玛特有限 2007 年股改适用《中华人民共和国公司法（2005 修订）》（以下简称“《公司法（2005 修订）》”）《中华人民共和国公司登记管理条例（2005 修订）》等相关法律规定。

根据《公司法（2005 修订）》的相关规定，“对作为出资的非货币财产应当评估作价，核实财产，不得高估或者低估作价”“以发起设立方式设立股份有限公司的，发起人应当书面认足公司章程规定其认购的股份；一次缴纳的，应即缴纳全部出资”，“以非货币财产出资的，应当依法办理其财产权的转移手续”，“发起人首次缴纳出资后，应当选举董事会和监事会，由董事会向公司登记机关报送公司章程、由依法设定的验资机构出具的验资证明以及法律、行政法规规定的其

他文件，申请设立登记”，“有限责任公司变更为股份有限公司时，折合的实收股本总额不得高于公司净资产额”。

根据《中华人民共和国公司登记管理条例（2005 修订）》第二十一条的相关规定，有限责任公司变更为股份有限公司时，董事会应向公司登记机关提交包括验资报告在内的申请材料，申请设立登记。

因此，澳玛特有限 2007 年形式变更为股份有限公司时，已履行了内部审议、评估及验资程序，完成了工商变更登记，但因公司未聘请审计机构对基准日的公司净资产进行审计，公司对本次变更折合的实收股本总额不得高于公司净资产额的核实存在潜在程序瑕疵。

3、澳玛特已于 2024 年基于谨慎原则重新变更为股份有限公司以纠正 2007 年的程序瑕疵

因澳玛特有限 2007 年 12 月形式变更时未聘请审计机构，基于谨慎原则，澳玛特于 2023 年 10 月将公司形式变更为有限公司，并于 2024 年 4 月实质性整体变更为股份有限公司，具体如下：

（1）公司履行了完整的审计、评估程序

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）于 2024 年 3 月 10 日出具的“中汇会审[2024]2283 号”《审计报告》，截至 2023 年 10 月 31 日，公司经审计的资产总计为 635,423,801.73 元，负债合计为 502,757,322.54 元，净资产为 132,666,479.19 元，其中专项储备（安全生产费）2,049,380.08 元。

天源资产评估有限公司于 2024 年 3 月 10 日出具的编号为“天源评报字（2024）第 0126 号”的《资产评估报告》，截至评估基准日 2023 年 10 月 31 日，公司经评估的总资产为 68,873.43 万元，总负债为 50,275.74 万元，净资产为 18,597.69 万元。

（2）公司履行了完整的内部审议程序、各发起人签署了发起人协议

2024 年 1 月 8 日，澳玛特有限召开股东会并通过决议，全体股东一致同意澳玛特有限整体变更为股份有限公司，分别委托中汇会计师事务所（特殊普通合伙）和天源资产评估有限公司对澳玛特有限的净资产进行审计和评估。

2024 年 3 月 11 日，澳玛特有限召开股东会并通过决议，全体股东一致同意以澳玛特有限截至 2023 年 10 月 31 日的经审计的净资产值并扣除专项储备（安全生产费）130,617,099.11 元折合为股份公司股本，折股变更后的股份公司的注册资本为人民币 4,301.0753 万元，股份总额为 4,301.0753 万股，每股面值人民币 1 元。

公司的发起人夏慧丽、王静、胡微梅、卢锦伟、郑秋波、博创复礼、翁松安于 2024 年 3 月 28 日签署了《关于发起设立宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司的发起人协议书》，同意发起设立宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司。

2024 年 3 月 28 日，公司召开首次股东大会（创立大会），全体发起人参加了本次会议并参与了对相关议案的表决。会议审议通过了《宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司章程》等相关议案，并选举产生了公司第一届董事会和除职工代表监事以外的监事会成员。

（3）公司履行了完整的验资程序

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）于 2024 年 3 月 29 日出具了“中汇会验[2024]3042 号”《验资报告》，对澳玛特有限整体变更为股份有限公司的注册资本实收情况予以审验。根据上述《验资报告》，截至 2024 年 3 月 28 日止，公司（筹）已收到全体股东以澳玛特有限扣除专项储备后的净资产折合的注册资本（股本）4,301.0753 万元。

（4）公司已完成本次股改的工商变更登记

公司于 2024 年 4 月 2 日，办理完成设立登记手续，并取得了宁波市北仑区市场监督管理局核发的统一社会信用代码为“91330200775604088Q”的《营业执照》。

（5）追溯调整股改净资产

因公司对以前年度财务数据的追溯调整，公司调减股改基准日的净资产53,905,411.15 元。

2025 年 11 月 6 日，公司 2025 年第四次临时股东会审议通过《关于追溯调整股改基准日净资产及折股方案等事项的议案》，确认公司股改基准日净资产调整为 78,761,068.04 元，扣除专项储备后的净资产 76,711,687.96 元折合股本43,010,753 元，超过股本的部分 33,700,934.96 元计入资本公积。

2025 年 11 月 21 日，立信会计师出具“信会师函字[2025]第 ZF480 号”《关于宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司对股改基准日净资产调整事项的复核说明》，复核确认追溯调整后公司截至 2023 年 10 月 31 日净资产为 78,761,068.04 元，剔除专项储备 2,049,380.08 元，股改基准日可用于折股的净资产为76,711,687.96 元。

4、澳玛特有限 2007 年形式变更被行政处罚的风险较小

澳玛特有限 2007 年形式变更为股份有限公司时，已依据《中华人民共和国公司登记管理条例（2005 修订）》办理了公司登记。基于谨慎原则，澳玛特于 2023 年 10 月将公司形式变更为有限公司，并于 2024 年 4 月实质性整体变更为股份有限公司，弥补了澳玛特有限 2007 年 12 月形式变更时存在的未经审计的潜在程序瑕疵。

根据宁波市北仑区市场监督管理局 2024 年 8 月 20 日出具的证明以及澳玛特《企业专项信用报告》，澳玛特自设立之日至本回复出具之日，均未受到主管工商管理部门/市场监督管理部门的行政处罚。

因此，澳码特有限在 2007 年股改时存在潜在程序瑕疵，但该瑕疵已经公司 2024 年整体变更为股份有限公司所弥补，公司因该瑕疵被行政处罚的风险较小。

（二）2024 年重新变更为股份有限公司是否履行审计、评估程序及内部审议程序，说明股改程序的完备性、有效性及合规性

公司 2024 年重新变更为股份有限公司时已依据法律、法规履行了审计、评估程序及内部审议程序，具体详见“问题 7.关于历史沿革”之“二（一）3、澳

玛特已于2024年基于谨慎原则重新变更为股份有限公司以纠正2007年的程序瑕疵”。

2024 年澳玛特的设立程序、资格、条件、方式等符合适用法律、法规和规范性文件的规定，全体发起人于公司设立过程中签署的发起人协议符合有关法律、法规和规范性文件的规定，不会因此引致公司设立行为存在潜在纠纷，公司创立大会的召开程序及所议事项符合适用法律、法规和规范性文件的规定。

因此，澳玛特本次股改程序具有完备性、有效性及合规性。

三、（一）说明持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排。（二）披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕、是否存在预留份额及其授予计划。（三）说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定。

（一）说明持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排。

公司目前设立三个持股平台宁波鑫澳企业管理合伙企业（有限合伙）、宁波慧鑫企业管理合伙企业（有限合伙）、宁波澳仕企业管理合伙企业（有限合伙），在 2024 年实施上述股权激励时，激励对象均为公司在职员工。

目前，宁波鑫澳及宁波澳仕的合伙人主要系公司资历较老的中层及基层骨干员工，宁波慧鑫的合伙人主要系公司高级管理层及公司实际控制人夏慧丽的姐姐夏慧艳，夏慧艳在接受股权激励时任职于公司销售部，于 2025 年 4 月从公司离职，离职后未转出其股份。除夏慧艳之外，各持股平台的合伙人均为公司目前在职员工，不涉及非员工入股情形。

经查阅持股平台合伙人签署的调查表、出资前后 3 个月的银行流水并逐一访

谈确认，各持股平台的合伙人出资来源均为自有或自筹资金，所持份额不存在代持或者其他利益安排。

（二）披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕是否存在预留份额及其授予计划。

公司已在《公开转让说明书》P32~38“第一节 基本情况”之“四、（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下：“

1、股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

（1）股权激励的具体日期

2024 年 4 月 30 日，公司召开 2024 年第二次临时股东大会，审议通过《关于公司实施股权激励的议案》《关于增加公司注册资本的议案》，同意对公司部分员工进行股权激励，通过设立持股平台以增资形式入股，其中，宁波慧鑫以货币出资 440.00 万元认购 65.8721 万股股份、宁波鑫澳以货币出资 612.00 万元认购 91.6221 万股股份、宁波澳仕以货币出资 218.50 万元认购 32.7115 万股股份，并制定了股权激励管理办法。2024 年 6 月 19 日，澳玛特完成本次股权激励增资的工商变更登记程序。

（2）锁定期

本次股权激励针对除夏慧丽、卢锦伟、夏慧艳外的激励对象约定服务期，服务期为激励对象自被授予的持股平台财产份额登记在激励对象名下之日起至公司完成首次公开发行股票并上市后 36 个月届满之日止。在服务期内，非经持股平台普通合伙人同意，激励对象所持全部标的财产份额不得转让、质押或作任何其他形式的处置。若证券监管部门和/或相关法律法规禁止激励对象在法定禁售期内转让其所持有的合伙企业财产份额，则激励对象财产份额转让时间顺

延至证券监管部门和/或相关法律法规允许转让财产份额之日。

（3）行权条件

本次股权激励无额外的行权条件，股权激励实施时，授予对象已间接持有激励股权。

（4）内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制

在服务期内，非经持股平台普通合伙人同意，激励对象所持全部标的财产份额不得转让、质押或作任何其他形式的处置。

当激励对象发生离职或退休情形时，相关处理规定如下：

①若激励对象存在重大渎职、失职行为；或存在犯罪行为被依法追究刑事责任；或严重违反社会公序良俗；或私自转让、出售、交换、抵押、质押标的财产份额或以其作为担保、偿还债务等；或触犯法律、违反职业道德、违反职业准则、泄露公司及其关联方的商业秘密、从事与公司存在竞争关系的业务、从事任何其他损害公司利益或名誉的行为；或在任职期间利用公司的资源或职务之便为个人谋私利或由于受贿、索贿、侵占、盗窃、泄露经营和技术秘密等损害公司利益、声誉等违法违纪行为；或严重违反公司劳动纪律、内控规章制度给公司造成重大损失的（指100万元以上的损失，公司因正常业务合作而形成的应收账款、呆账、坏账不属于本条款下激励对象给公司造成重大损失）；或违反与公司签署的竞业禁止/竞业限制协议、保密协议或条款内容的，包括但不限于向任何第三人透露、披露、告知、交付、传递公司的商业秘密；未经公司许可，以任何形式使之公开（包括发表、网上发布、申请专利等）；或在承诺函中作出不实承诺或陈述以及后续情况已不符合激励对象承诺内容的，或存在公司董事会认为有损公司利益的其他行为，则普通合伙人有权要求激励对象将持有的全部标的财产份额立即并一次性转让给普通合伙人或其指定的第三人，转让价格为激励对象持有标的财产份额的成本，持有财产份额期间激励对象获得分红的，转让价格应扣除相应的分红金额（扣减的分红对应激励对象实际收到的税后分红金额）。

②如激励对象不存在①所述情形，按照服务期是否届满划分：

A. 若服务期未届满

a. 激励对象达到法定退休年龄而离职，或激励对象因公事项丧失劳动能力而离职，或非因激励对象之过错，公司提出解除劳动合同，或经激励对象与公司协商一致提前解除劳动合同而致激励对象离职，或劳动合同期满公司不愿续约而致激励对象离职的，普通合伙人有权要求激励对象将持有的全部标的财产份额立即并一次性转让给普通合伙人或其指定的第三人，转让价格为激励对象持有标的财产份额的成本加上以 1 年期的 LPR 单利计算的利息；b. 如激励对象主动提出解除劳动合同，或劳动合同到期后激励对象不愿续约的，或激励对象因发生情形①所述行为之外的其他过错而被公司辞退的，普通合伙人有权要求激励对象将持有的全部标的财产份额立即并一次性转让给普通合伙人或其指定的第三人，转让价格为激励对象持有标的财产份额的成本加上以 1 年期的 LPR 单利计算的利息，持有财产份额期间激励对象获得分红的，转让价格应扣除相应的分红金额。

B. 若服务期已届满

激励对象与澳玛特劳动关系终止的，则激励对象有权依据《合伙企业法》、持股平台《合伙协议》及股权激励管理办法有关约定转让激励对象名下已解除限售的财产份额，普通合伙人或其指定的第三人有优先受让权。激励对象授权普通合伙人在解除劳动合同之日起/激励对象书面申请转让所持有标的财产份额之日起且持股平台持有公司股份解除限售且激励对象持有公司股份解除限售后（如涉及）6 个月内（以前述条件最后一个达成之日起算）完成减持事项并为激励对象办理财产份额转让结算。

（5）员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

激励对象情况发生不适合持股计划的情况时，将按照如下方式处置其所持全部标的财产份额和/或承担相关责任：

激励对象情况变化情形	处置办法
（一）若激励对象存在重大渎职、失职行为；或	普通合伙人有权要求激励对象将持有的全

存在犯罪行为被依法追究刑事责任；或严重违反社会公序良俗；或私自转让、出售、交换、抵押、质押标的财产份额或以其作为担保、偿还债务等；或触犯法律、违反职业道德、违反职业准则、泄露公司及其关联方的商业秘密、从事与公司存在竞争关系的业务、从事任何其他损害公司利益或名誉的行为；或在任职期间利用公司的资源或职务之便为个人谋私利或由于受贿、索贿、侵占、盗窃、泄露经营和技术秘密等损害公司利益、声誉等违法违纪行为；或严重违反公司劳动纪律、内控规章制度给公司造成重大损失的（指 100 万元以上的损失，公司因正常业务合作而形成的应收账款、呆账、坏账不属于本条款下激励对象给公司造成重大损失）；或违反与公司签署的竞业禁止/竞业限制协议、保密协议或条款内容的，包括但不限于向任何第三人透露、披露、告知、交付、传递公司的商业秘密；未经公司许可，以任何形式使之公开（包括发表、网上发布、申请专利等）；或在本承诺函中作出不实承诺或陈述以及后续情况已不符合激励对象承诺内容的，或存在公司董事会认为有损公司利益的其他行为 （以下简称“情形（一）”）	部标的财产份额立即并一次性转让给普通合伙人或其指定的第三人，转让价格为激励对象持有标的财产份额的成本，持有财产份额期间激励对象获得分红的，转让价格应扣除相应的分红金额（扣减的分红对应激励对象实际收到的税后分红金额，下同）。
（二）服务期未届满，如激励对象主动提出解除劳动合同，或劳动合同到期后激励对象不愿续约的，或激励对象因发生情形（一）所述行为之外的其他过错而被公司辞退的	普通合伙人有权要求激励对象将持有的全部标的财产份额立即并一次性转让给普通合伙人或其指定的第三人，转让价格为激励对象持有标的财产份额的成本加上以 1 年期的 LPR 单利计算的利息（利息计算期间应为标的财产份额登记至激励对象名下之日起至激励对象签署标的财产份额转让协议之日，下同），持有财产份额期间激励对象获得分红的，转让价格应扣除相应的分红金额。
（三）服务期未届满，如激励对象达到法定退休年龄而离职，或激励对象因公事项丧失劳动能力而离职，或非因激励对象之过错，公司提出解除劳动合同，或经激励对象与公司协商一致提前解除劳动合同而致激励对象离职，或劳动合同期满公司不愿续约而致激励对象离职的	普通合伙人有权要求激励对象将持有的全部标的财产份额立即并一次性转让给普通合伙人或其指定的第三人，转让价格为激励对象持有标的财产份额的成本加上以 1 年期的 LPR 单利计算的利息。
（四）服务期已届满，且激励对象不存在情形（一）所述行为，激励对象与澳玛特劳动关系终止的，或激励对象申请转让所持有标的财产份额的	激励对象有权依据《合伙企业法》、持股平台《合伙协议》及本管理办法的有关约定转让激励对象名下已解除限售的财产份额，普通合伙人或其指定的第三人有优先受让权。激励对象授权普通合伙人在解除劳动合同之日起/激励对象书面申请转让所持有标的财产份额之日起且持股平台持有公司股份解除限售且激励对象持有公司股份解除限售后（如涉及）6 个月内（以前述条件最后一个达成之日起算）完成减持事项并为激励对象办理财产份额转让结

	算。
（五）激励对象持有的持股平台财产份额涉及夫妻共同财产分割的、离婚时夫或妻一方个人财产转让、分配的	未经全体合伙人一致同意，激励对象不得将激励对象持有的财产份额分割、转让给另一方。激励对象违反本管理办法之内容处置标的财产份额或根据相关法律、法规和司法解释规定被强制执行标的财产份额的，普通合伙人及其指定的其他合伙人在同等条件下享有优先购买权；普通合伙人及其指定的其他合伙人不行使优先购买权的，则普通合伙人有权要求激励对象全部或部分退伙，并削减相应财产份额，财产份额结算价格为： （1）服务期未届满，结算价格为激励对象持有标的财产份额的成本； （2）服务期已届满，激励对象授权普通合伙人在其书面要求激励对象自持股平台退出之日起且持股平台持有公司股份解除限售且激励对象持有公司股份解除限售后（如涉及）6 个月内（以前述条件最后一个达成之日起算）完成减持事项并为激励对象办理退伙结算。
（六）激励对象持有的持股平台财产份额涉及继承的	普通合伙人有权要求激励对象的继承人将其继承的财产份额转让给普通合伙人或其指定的第三人，或者要求其退伙，转让价格或者退伙价格为： （1）服务期未届满，结算价格为激励对象持有标的财产份额的成本加上以 1 年期的 LPR 单利计算的利息； （2）服务期已届满，激励对象授权普通合伙人在其书面要求激励对象自持股平台退出之日起且持股平台持有公司股份解除限售且激励对象持有公司股份解除限售后（如涉及）6 个月内（以前述条件最后一个达成之日起算）完成减持事项并为激励对象办理退伙结算。

2、股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕、是否存在预留份额及其授予计划

本次股权激励的实施情况具体如下：

2024 年 6 月 4 日，宁波鑫澳企业管理合伙企业（有限合伙）、宁波慧鑫企业管理合伙企业（有限合伙）、宁波澳仕企业管理合伙企业（有限合伙）分别设立。全体合伙人均为经董事会及股东会确认的股权激励对象，宁波鑫澳、宁波澳仕的执行事务合伙人为卢锦伟，宁波慧鑫的执行事务合伙人为夏慧丽。上述股权

激励对象及持有份额比例如下：

持股平台	序号	合伙人姓名	出资额（元）	财产份额
宁波澳仕	1	康富良	90,000.00	4.1190%
宁波澳仕	2	王宝全	80,000.00	3.6613%
宁波澳仕	3	巩加玉	80,000.00	3.6613%
宁波澳仕	4	王永磊	80,000.00	3.6613%
宁波澳仕	5	马兹林	70,000.00	3.2037%
宁波澳仕	6	王晓飞	70,000.00	3.2037%
宁波澳仕	7	刘居	70,000.00	3.2037%
宁波澳仕	8	金成勇	70,000.00	3.2037%
宁波澳仕	9	鲁海艳	60,000.00	2.7460%
宁波澳仕	10	吴明	50,000.00	2.2883%
宁波澳仕	11	章文斌	50,000.00	2.2883%
宁波澳仕	12	陈刚	50,000.00	2.2883%
宁波澳仕	13	刘飞	50,000.00	2.2883%
宁波澳仕	14	夏玉琴	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	15	张翠	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	16	牛磊	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	17	陈波	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	18	李勇明	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	19	刘沧海	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	20	马兹华	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	21	马杰	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	22	苏平	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	23	张秋娜	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	24	冉啟丽	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	25	叶海波	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	26	袁冬	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	27	张文丽	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	28	张朝群	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	29	潘阳春	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	30	沃佳裕	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	31	韩佳	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	32	史玲玲	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	33	王朋超	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	34	王从亚	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	35	柳召培	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	36	徐大权	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	37	章利芳	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	38	刘亚洲	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	39	黄美英	45,000.00	2.0595%

宁波澳仕	40	李洪国	45,000.00	2.0595%
宁波澳仕	41	张西君	30,000.00	1.3730%
宁波澳仕	42	闫茂义	30,000.00	1.3730%
宁波澳仕	43	王见勇	30,000.00	1.3730%
宁波澳仕	44	卢锦伟	10,000.00	0.4577%
	合计	-	2,185,000.00	100.0000%
宁波鑫澳	1	卢锦伟	1,850,000.00	30.2288%
宁波鑫澳	2	呼保健	340,000.00	5.5556%
宁波鑫澳	3	罗乾贵	300,000.00	4.9020%
宁波鑫澳	4	邵剑锋	300,000.00	4.9020%
宁波鑫澳	5	严奎望	300,000.00	4.9020%
宁波鑫澳	6	鲁克平	290,000.00	4.7386%
宁波鑫澳	7	朱国华	240,000.00	3.9216%
宁波鑫澳	8	潘存中	170,000.00	2.7778%
宁波鑫澳	9	杨良成	170,000.00	2.7778%
宁波鑫澳	10	钟宏	150,000.00	2.4510%
宁波鑫澳	11	竺喜明	150,000.00	2.4510%
宁波鑫澳	12	应朝辉	150,000.00	2.4510%
宁波鑫澳	13	蔡同浩	150,000.00	2.4510%
宁波鑫澳	14	余志锋	140,000.00	2.2876%
宁波鑫澳	15	王运鹏	140,000.00	2.2876%
宁波鑫澳	16	邹祖兵	120,000.00	1.9608%
宁波鑫澳	17	黄超	120,000.00	1.9608%
宁波鑫澳	18	鲁凤和	120,000.00	1.9608%
宁波鑫澳	19	桂前锦	110,000.00	1.7974%
宁波鑫澳	20	高庭东	110,000.00	1.7974%
宁波鑫澳	21	付亮钟	110,000.00	1.7974%
宁波鑫澳	22	代经胜	100,000.00	1.6340%
宁波鑫澳	23	许佳鹏	100,000.00	1.6340%
宁波鑫澳	24	杨天宇	100,000.00	1.6340%
宁波鑫澳	25	陈盛昌	100,000.00	1.6340%
宁波鑫澳	26	马文筝	100,000.00	1.6340%
宁波鑫澳	27	钟阳波	45,000.00	0.7353%
宁波鑫澳	28	张二阳	45,000.00	0.7353%
	合计	-	6,120,000.00	100.0000%
宁波慧鑫	1	夏慧丽	2,000,000.00	45.4545%
宁波慧鑫	2	竺银军	400,000.00	9.0909%
宁波慧鑫	3	李玥	400,000.00	9.0909%
宁波慧鑫	4	丁国亚	370,000.00	8.4091%
宁波慧鑫	5	夏慧艳	350,000.00	7.9545%
宁波慧鑫	6	李国林	260,000.00	5.9091%
宁波慧鑫	7	沃科军	250,000.00	5.6818%

宁波慧鑫	8	桂强	230,000.00	5.2273%
宁波慧鑫	9	卢锦伟	140,000.00	3.1818%
	合计	-	4,400,000.00	100.0000%

2025 年 3 月，李国林因个人原因计划离职并决定从宁波慧鑫退伙。2025 年 3 月 27 日，宁波慧鑫召开合伙人会议，全体合伙人签署《合伙人决定书》，同意由夏慧丽受让李国林所持 26 万元财产份额。同日，夏慧丽与李国林签署《出资转让协议书》，约定上述财产份额转让事项。2025 年 4 月，经宁波市鄞州区市场监督管理局准予，宁波慧鑫完成上述财产份额变更登记程序。本次财产份额转让后，宁波慧鑫共有 8 名合伙人，其中，夏慧丽持有宁波慧鑫 226 万元财产份额，占 51.3636%。

截至目前，公司股权激励已实施完毕，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在预留份额。”

（三）说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定。

1、股份支付费用的确认情况

（1）2024 年 6 月股权激励

本次股权激励共计提股份支付费用合计 326.05 万元。其中，夏慧丽、卢锦伟为公司实际控制人，夏慧艳作为实际控制人的亲属，对于本次授予的股份未约定服务期，故其对应的股份支付费用一次性计入 2024 年当期费用；除实际控制人夏慧丽、卢锦伟、夏慧艳之外的其他 76 名激励员工，对于本次授予的股份在约定的服务期（完成授予至公司完成首次公开发行股票并上市后 36 个月届满之日止）内不得转让、质押或作任何其他形式的处置，且其如在服务期内离职的，持股平台普通合伙人有权要求其将持有的全部标的财产份额立即并一次性转让给普通合伙人或其指定的第三人，综合考虑公司发展状况、上市进度，预计服务期为 5 年，因此其对应的股份支付费用在 60 个月内分期确认，每年费用为 55.79 万元。

实际控制人夏慧丽、卢锦伟及实际控制人亲属夏慧艳：

股东名称	新增持股数量（万股）	对应原持股比例部分（万股）	超原比例新增部分（万股）	授予价格（元/股）	权益公允价值（元/股）	确认的股份支付费用（万元）	是否分期确认
夏慧丽	29.94	28.40	1.54	6.68	8.91	3.43	否，未约定服务期，一次性计入当期费用
卢锦伟	29.94	15.59	14.35	6.68	8.91	32.00	否，未约定服务期，一次性计入当期费用
夏慧艳	5.24	-	-	6.68	8.91	11.68	否，未约定服务期，一次性计入当期费用
合计	**65.12**	**43.99**	**15.89**	**6.68**	**8.91**	**47.11**	-

除实际控制人夏慧丽、卢锦伟及实际控制人亲属夏慧艳之外的其他 76 名激励员工：

穿透对应澳玛特股份数（万股）	授予价格（元/股）	权益公允价值（元/股）	确认的股份支付费用（万元）	是否分期确认
125.23	6.68	8.91	278.93	是，服务期预计为 5 年，每年费用为 55.79 万元

（2）2025 年 4 月，李国林离职

由于宁波慧鑫合伙人李国林 2025 年 3 月因离职退出并将其所持股权激励份额全部转让至夏慧丽，该部分份额在以前年度确认的股份支付费用 0.87 万元已于 2025 年 1-5 月期间冲回，并按照 8.91 元/股的公允价格一次性计提夏慧丽本次新增份额的股份支付费用 4.37 万元。

报告期内，公司确认股份支付费用情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年
股份支付费用（均为以权益结算的股份支付）	26.03	75.01	-

2、计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

2024 年 4 月，股权激励授予股份权益的公允价值为 8.91 元/股，系综合考虑了本次员工持股平台入股前后公司的增资或股权转让情况、公司发展情况及财务

状况，参照 2025 年 1 月公司外部投资人之间的股份转让价格 8.91 元/股确定，具有合理性。

2025 年 4 月，因李国林离职而确认的夏慧丽新增份额的股份支付费用的公允价值亦为 8.91 元/股，系参照 2025 年 1 月公司外部投资人之间的股份转让价格确定，具有合理性。

3、结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》及其应用指南的规定，授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；存在等待期的，等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将取得职工或其他方提供的服务计入成本费用，同时确认所有者权益或负债。

公司的股权激励属于存在等待期的以权益结算的股份支付，股份支付计提按照授予日权益工具的公允价值与受让价格的差额确认股份支付费用，在约定的服务期内摊销计入成本费用并相应增加资本公积，符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的相关规定。

综上所述，公司通过员工持股平台实施股权激励，已计提相应的股份支付费用，计算股份支付费用时公允价值确定依据合理，相关会计处理符合会计准则相关规定。

【中介机构回复】

一、请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代

持核查程序是否充分有效。（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题。（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

（一）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效。

1、控股股东、实际控制人出资前后流水核查情况

公司控股股东、实际控制人的出资前后流水核查情况如下：

序号	入股时间	入股方式	交易对价（万元）	核查对象	入股协议/决议文件	支付凭证及流水核查情况	完税凭证	是否存在代持
1	2008.03	股权转让	140.00	卢锦伟	已取得并核查	已取得并核查支付凭证及出资前后资金流水记录	转让价格低于 1 元/出资额，无需纳税	否
2	2008.10	股权转让	36.00	卢锦伟	已取得并核查	已取得并核查支付凭证及资金来源[注 1]	转让价格低于 1 元/出资额，无需纳税	否
3	2009.07	股权转让	176.00	胡微梅	已取得并核查	已取得并核查支付凭证及资金来源[注 2]	转让价格低于 1 元/出资额，无需纳税	否
			140.00			已取得并核查支付凭证及出资前后资金流水记录		
4	2015.07	增资	287.50	胡微梅	已取得并核查	已取得并核查支付凭证及出资前后资金流水记录	不适用	否
			162.50	卢锦伟				
5	2016.03	增资	230.00	胡微梅	已取得并核查	已取得并核查支付凭证及出资前后资金流水记录	不适用	否
			130.00	卢锦伟				
6	2022.12	股权转让	1,785.00	夏慧丽	已取得并核查	已取得并核查支付凭证及出资前后资金流水记录	平价转让，且系根据家庭财产分配亲属之间的股权转让，无需纳税	否
			525.00	王静				

注 1：本次股权转让对价的支付方式为银行本票

注 2：本次股权转让对价的支付方式为债权债务相抵，已核查债权设立的凭证及资金流水并对双方进行了访谈确认

除上述核查程序外，主办券商查阅了公司自设立以来的工商登记资料，就出资情况、资金来源及是否存在代持安排等事项对公司控股股东、实际控制人进行了访谈确认。

2、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东资金流水核查情况

除实际控制人夏慧丽、王静、卢锦伟、胡微梅外，持有公司股份的董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员均作为宁波慧鑫合伙人员工持股平台合伙人，于 2024 年通过公司股权激励间接持有公司权益。

公司不存在其他持股 5%以上股份的自然人股东。

主办券商取得了公司员工持股平台宁波慧鑫、宁波鑫澳与宁波澳仕 2024 年 6 月入股公司的股东会决议、支付凭证，取得了员工持股平台合伙人向员工持股平台的出资凭证、出资前后的流水及其填写的情况调查表，就出资情况、资金来源及是否存在代持安排等事项对合伙人进行了访谈确认。

综上，经查阅公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、高级管理人员、员工持股平台合伙人直接或间接入股公司涉及的工商登记资料、入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、资金流水记录，并经主办券商对相关人员访谈确认，截至本回复出具日，上述人员所持公司股份不存在股权代持情形，股权代持的核查程序充分有效。

（二）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

公司历史沿革中股东历次入股情况如下：

序号	时间/事项	入股股东	出让方	获得股份数额（万股）	入股价格（元/股）	入股价格是否存在异常	入股背景及定价依据	资金来源
1	2005.06，澳玛特有限设立	夏善海	-	360	1	否	公司设立，按照 1 元/股	自有或自筹资
		褚岳辉		120				

		沈寅国		80				金
		胡可		80				
		沃志明		80				
		郁公平		80				
2	2006.10，有限公司第一次股权转让（股权继承）	郁国均	郁公平	20	-	否	遗产继承	-
		赵金菊		60				
3	2006.11，有限公司第二次股权转让	沃志明	郁国均	20	1.06	否	郁公平亲属仅因遗产继承持股，无意长期持有，故协商退出	自有或自筹资金
			赵金菊	60	1.06	否		
4	2008.03，股份公司第一次股权转让	卢锦伟	沃志明	175	0.8	否	沃志明因资金需要协商退出部分持股，结合经营状况以公司 1,400 万元估值协商确定交易对价	自有或自筹资金
5	2008.05，股份公司第二次股权转让	夏善海	褚岳辉	262.5	0.84	否	褚岳辉因经营理念不合退出公司经营管理，故协商退出持股；其中，夏善海持有 15%股权系代胡可持有。结合经营状况以公司 1,466.67 万元估值协商确定交易对价。	自有或自筹资金
6	2008.10，股份公司第三次股权转让	夏善海	胡可	70	0.69	否	因受 2008 年 8 月金融危机影响，公司业绩不及预期，故协商退出持股。同时，夏善海代胡可持股的代持关系解除。结合经营状况、未来预期协商以公司 1,200 万元估值协商确定交易对价。	自有或自筹资金
		沃志明		52.5				
		卢锦伟		52.5				
7	2009.07，股份公司第四次股权转让	胡微梅	沃志明	52.5	0.69	否	因业绩不及预期，协商退出持股。沃志明持有的 52.5 万股系因持股时间较短，协商确定以前次交易	自有或自筹资金
				175	0.8	否		

			沈寅国	175	0.8	否	价格平价退出；沃志明持有的 175 万股、沈寅国持有 175 万股退出系结合经营状况、未来预期协商以公司 1,400 万元估值协商确定交易对价。	
8	2015.07，股份公司第一次增资	夏善海	-	800	1	否	满足企业未来发展资金需要，公司扩股增资。	自有或自筹资金
		胡微梅		287.5				
		卢锦伟		162.5				
9	2016.03，股份公司第二次增资	夏善海	-	640	1	否	满足企业未来发展资金需要，公司扩股增资。	自有或自筹资金
		胡微梅		230				
		卢锦伟		130				
10	2022.06，股份公司第五次股权转让	郑秋波	夏善海	400	3.78	否	投资者郑秋波认可澳玛特的投资价值，打算入股，因此夏善海转出部分股份。外部投资人受让老股，结合经营状况协商以 1.51 亿元估值确定交易对价。	自有或自筹资金
11	2022.12，股份公司第六次股权转让	夏慧丽	夏善海	2,040.00	1	否	配合执行家庭内部财产分配安排。转让价格按实缴出资金额确定。	自有或自筹资金
		王静		120	1	否		
		王静	胡微梅	480	1	否		
12	2023.10，有限公司第一次增资	博创复礼	-	172.04	7.67	否	博创复礼、翁松安作为投资人认可公司投资价值，且公司需要资金满足未来发展；其中，翁松安持有的出资额中 80.1564 万元系代替王珍娥持有。各方协商按公司投后估值 3.3 亿确定。	自有或自筹资金
		翁松安	-	129.03	7.67	否		
13	2024.06，股份公司第一次	宁波澳仕	-	91.62	6.68	否	对公司员工实施股权激励，各方协商确定按公司	自有或自筹资
		宁波慧鑫		65.87				

	增资	宁波鑫澳		32.71			投后估值 3 入股。	金
14	2025.01，股份公司第一次股权转让	陈华福	郑秋波	200	8.91	否	郑秋波因资金需要，转让部分股份；陈华福看好公司未来发展，受让公司股份。各方协商按公司估值 4 亿确定转让价格。	自有或自筹资金
15	2025.05，股份公司第二次股权转让	王珍娥	翁松安	80.16	-	否	代持还原；王珍娥、翁松安之间的代持解除。	-
		王珍娥	翁松安	48.88	9.13	否	翁松安因资金需要，转让公司股份；王珍娥看好公司未来发展，受让该股份。各方协商按公司估值 4.1 亿确定转让价格。	自有或自筹资金
16	2025.08，股份公司第二次增资	佳翼载诚	-	217.5	9.2	否	投资人认可公司投资价值，且公司需要资金满足未来发展。各方协商确定按公司投后估值 4.38 亿入股。	自有或自筹资金

除已披露的股权代持情况外，公司历史沿革中股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

根据公司股东入股相关的投资协议、股东会决议、支付凭证，以及对公司股东的访谈确认并经核查，主办券商、律师认为，公司股东入股价格不存在明显异常，入股背景具有合理性，资金来源合法合规，不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

（三）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

截至本回复报告出具之日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

（四）请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商和律师主要履行了如下核查程序：

（1）查阅了公司自设立以来的工商登记资料，取得了公司历次股权转让的入股协议、股权转让协议、决议文件、支付凭证、完税凭证；

（2）查阅了公司控股股东、实际控制人及间接持有公司股份的董事、高级管理人员、员工持股平台合伙人的支付凭证及出资前后资金流水记录，就出资情况、资金来源及是否存在代持安排等事项对其进行了访谈确认；

（3）查阅了全体股东出具的调查表、持股承诺，就入股背景、入股价格、资金来源及存在代持安排等事项对其进行了访谈；

（4）查阅了历史上曾存在的代持的相关代持协议、转让协议、支付凭证，就股权代持及解除是否真实有效、是否存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况对股权代持涉及到主体进行了访谈；

（5）查阅了宁波慧鑫、宁波鑫澳与宁波澳仕的工商登记资料，公司员工花名册；

（6）查阅了公司股权激励管理办法，激励对象出具的承诺函，取得了公司就股权激励出具的说明，查阅了立信会计师出具的《审计报告》；

（7）查阅了公司 2007 年形式变更为股份有限公司时评估报告、验资报告，查阅了公司 2024 年股改时的相关股东会、成立大会文件，审计报告、评估报告、验资报告，查阅了公司调整股改净资产的相关股东会文件、财务报表及会计师出具的复核说明；

（8）查阅了宁波市北仑区市场监督管理局出具的证明，查阅了澳玛特的《企业专项信用报告》，通过国家企业信用信息公示系统进行了检索。

2、核查结论

经核查后，主办券商、律师认为：

（1）公司历史上的股权代持及其解除真实有效，相关入股资金来源、资金流向等证据足以支撑上述结论，股权代持形成及清理真实、合法合规；

（2）公司历史上的股权代持及解除已取得全部当事人的确认，不存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况，不存在纠纷或股权争议；

（3）截至本回复出具之日，公司股权清晰；

（4）公司股东人数穿透计算后不存在超过 200 人的情形；

（5）澳码特有限在 2007 年股改时存在潜在程序瑕疵，但该瑕疵已经公司 2024 年整体变更为股份有限公司所弥补，公司因该瑕疵被行政处罚的风险较小；

（6）2024 年澳玛特重新变更为股份有限公司已履行了审计、评估程序及内部审议程序，本次股改程序具有完备性、有效性及合规性；

（7）截至本回复出具之日，除宁波慧鑫合伙人夏慧艳系公司前员工外，公司员工持股平台的合伙人均为公司员工，其出资来源均为自有或自筹资金，所持份额均不存在代持或者其他利益安排；

（8）截至本回复出具之日，公司股权激励已实施完毕，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在预留份额或授予计划；

（9）本次股权激励已确认股份支付，公司计算股份支付费用时公允价值具有合理性，股份支付的会计处理符合会计准则等相关规定；

（10）截至本回复出具之日，公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、高级管理人员、员工持股平台合伙人所持公司股份不存在股权代持情形，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，股权代持的核查程序充分有效；

（11）公司股东入股价格不存在明显异常，入股背景具有合理性，资金来源合法合规，不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题；

（12）公司符合“股权明晰”的挂牌条件。截至本回复出具之日，公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、高级管理人员以及持股 5%以上的自然人股东等主体不存在股权代持的情形，股权代持的核查程序充分有效；公司股东入股价格不存在明显异常，入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题；公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议；公司股东人数穿透计算后不存在超过 200 人的情形。

二、请主办券商、会计师核查第（3）事项，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

经核查，主办券商、会计师认为，公司计算股份支付费用时公允价值确定依据具备合理性，公司股份支付的会计处理符合会计准则等相关规定。

8.其他事项。

8.1 关于关联交易与财务规范性。

根据申报文件，①报告期内，公司与关联方宁波威力仕高科机械有限公司（以下简称威力仕）存在关联销售、关联采购、关联租赁关联担保。公司与关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司互相代付员工工资的情况。公司与宁波锦球机械有限公司存在较大金额的关联交易。②报告期内，公司与关联方威力仕存在获取无真实交易背景的贷款、开具无真实交易背景票据融资情况，同时存在第三方回款等财务不规范事项。③2023 年，公司收到夏慧丽代为收取的 2022 年度废料款 89.25 万元。

请公司：①结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格、毛利率等，分别说明公司与威力仕关联交易、关联租赁价格的公允性，公司向宁波锦球机械有限公司关联采购价格的公允性，上述关联交易发生的商业合理性、必要性，是否存在代公司承担成本费用或其他利益输送情况。②说明公司与关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司互相代付员工工资的具体背景、合理性及必要性，是否均已入账，相关会计处理是否准确，公司与上述关联方是否存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况，是否存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形，公司是否建立健全相关内控制度及

有效性。③说明夏慧丽代收公司的废料款是否均已入账，相关会计处理是否准确，报告期内及期后是否存在个人卡收付款事项；说明公司是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售是否真实。④分别说明公司对各类财务不规范行为尤其是涉及关联方威力仕的规范措施及有效性，报告期后是否新增上述财务不规范行为，是否影响公司内部控制的有效性；是否存在其他未披露的财务规范性问题，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行。

请主办券商及会计师：①核查上述问题并发表明确意见；②结合对公司、实际控制人等关键主体的资金流水核查情况，说明公司及其实际控制人等关键主体与关联方尤其是威力仕之间是否存在异常资金往来或非经营性资金往来，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；③对公司财务规范性及内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

【公司回复】

一、结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格、毛利率等，分别说明公司与威力仕关联交易、关联租赁价格的公允性，公司向宁波锦球机械有限公司关联采购价格的公允性，上述关联交易发生的商业合理性、必要性，是否存在代公司承担成本费用或其他利益输送情况。

宁波锦球机械有限公司、宁波埃德蒙机电有限公司为同一控制下主体，故将宁波埃德蒙机电有限公司作为比照关联方一并纳入核查范围

（一）公司与威力仕、宁波锦球机械有限公司、宁波埃德蒙机电有限公司关联交易的具体内容、背景

1、关联采购的具体内容、背景

（1）关联方采购

单位：万元

关联方名称	采购内容	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
宁波锦球机械有限公司	原材料、金属零部件加工	589.65	3.95%	1,505.85	4.67%	1,034.91	3.27%
宁波埃德	原材料	-	0.00%	-	0.00%	376.49	1.19%

蒙机电有限公司							
宁波威力仕高科机械有限公司	固定资产、零星耗材	-	0.00%	0.07	0.00%	573.15	1.81%
合计		**589.65**	**3.95%**	**1,505.92**	**4.67%**	**1,984.55**	**6.27%**

如上表所示，报告期内，公司与威力仕、宁波锦球机械有限公司、宁波埃德蒙机电有限公司关联采购额分别为 1,984.55 万元、1,505.92 万元、589.65 万元，占同期采购额（原材料+外协加工）的比例分别为 6.27%、4.67%、3.95%，占比逐年下降。

1）宁波锦球机械有限公司

报告期内，公司主要向宁波锦球机械有限公司采购曲轴、滑块、机架、飞轮等原材料以及金属零部件加工，具体采购如下：

单位：万元

具体采购内容	采购内容	2025 年 1-5 月		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
曲轴	原材料	267.00	45.28%	546.22	36.27%	553.19	53.45%
滑块	原材料	216.58	36.73%	466.14	30.96%	18.54	1.79%
	金属零部件加工	2.99	0.51%	69.35	4.61%	73.84	7.13%
机架	原材料	37.51	6.36%	153.23	10.18%	45.33	4.38%
	金属零部件加工	21.35	3.62%	99.33	6.60%	83.96	8.11%
飞轮	原材料	44.06	7.47%	161.32	10.71%	161.01	15.56%
零星物料	原材料	0.14	0.02%		0.00%	78.34	7.57%
	金属零部件加工		0.00%	10.25	0.68%	20.71	2.00%
合计		**589.65**	**100.00%**	**1,505.85**	**100.00%**	**1,034.91**	**100.00%**

如上表所示，报告期内，公司主要向宁波锦球机械有限公司采购曲轴、滑块、机架、飞轮等原材料以及金属零部件加工，前述物料及加工合计采购占比分别为 90.43%、99.32%、99.98%。

2）宁波埃德蒙机电有限公司

报告期内，公司向宁波埃德蒙机电有限公司采购滑块，具体情况如下：

单位：万元

具体采购内容	采购内容	采购金额		
		2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
滑块	原材料			376.49

3）宁波威力仕高科机械有限公司

报告期内，公司主要向宁波威力仕高科机械有限公司采购固定资产以及零星耗材，具体采购如下：

单位:：万元

具体采购内容	采购内容	采购金额		
		2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
活塞封、O 型圈	零星耗材	-	0.07	-
轴承	零星耗材	-	-	-
五面加工设备 GRU35E	固定资产	-	-	305.69
卧式加工中心 100H	固定资产	-	-	123.20
卧式加工中心 HUP80	固定资产	-	-	88.11
通用桥式起重机	固定资产	-	-	56.16
合计		-	**0.07**	**573.15**

如上表所示，报告期内，公司向宁波威力仕高科机械有限公司采购五面加工设备、卧式加工中心以及通用桥式起重机以及采购活塞封、O 型圈等金额很小的零星耗材。

（2）关联方采购交易背景

1）宁波锦球机械有限公司、宁波埃德蒙机电有限公司

报告期内，公司主要向宁波锦球机械有限公司采购曲轴、滑块、机架、飞轮等原材料，以及向宁波埃德蒙机电有限公司采购滑块，前述原材料需求量大但单位价值低，因而对供货的及时性、稳定性、便利性要求较高，公司基于前述原则就近选择合格供应商，且其具备稳定供货能力、能够满足公司采购需求，因而公司向其采购生产所需的部分原材料及少量加工服务。

2）宁波威力仕高科机械有限公司

报告期内，公司主要向关联方宁波威力仕高科机械有限公司采购五面加工设备、卧式加工中心以及桥架式起重机，前述设备需求量小且单位价值高，考虑到其成新率较高，且预计该设备未来专用于澳玛特冲床生产使用，此外，该设备安装于澳玛特租赁厂房内，不会因为拆卸、重新安装导致价值有较大波动。公司基

于前述原因向关联方采购生产所需的设备。

2、关联销售的具体内容、背景

单位：万元

关联方名称	销售内容	销售金额		
		2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
宁波威力仕高科机械有限公司	金属零部件加工服务	126.84	414.42	292.11
	出售设备	5.64	-	16.34
	电费	-	-	38.09
合计		**132.48**	**414.42**	**346.54**

如上表所示，报告期内，公司主要向宁波威力仕高科机械有限公司销售金属零部件加工服务。报告期内，威力仕金属部件机加工产能不足，且生产场地距离公司较近，故委托公司提供服务。

3、关联租赁的具体内容、背景

单位：㎡、元/㎡/月、万元

出租方	承租方	租赁期限	用途	租赁面积	单位租金	年租金（含税）
宁波威力仕高科机械有限公司	宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司	2023-01-01 至 2027-12-31	厂房	12,333.52	28	414.41
宁波威力仕高科机械有限公司	宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司	2023-01-01 至 2024-4-30	办公楼、食堂等	2,379.17	10	28.55
		2024-05-01 至 2027-12-31		1,722.12	10	20.67

如上表所示，报告期内，公司向宁波威力仕高科机械有限公司租赁位于宁波市北仑区沿山河路 58 号的厂房及其他建筑物（办公楼、食堂等），用于生产、仓储、食堂等使用。

（二）结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格等说明关联交易价格的公允性，是否存在代公司承担成本费用或其他利益输送情况

1、向关联方采购价格公允

（1）向宁波锦球机械有限公司采购材料价格公允

1）曲轴

2023 年、2024 年和 2025 年 1-5 月，公司向宁波锦球机械有限公司采购曲轴型号较多，采购金额前 5 大型号曲轴合计分别采购 93.93 万元、129.60 万元和 93.69 万元，占向其采购曲轴总额的比例分别为 16.98%、23.73%和 35.09%，具体如下：

单位：万元、元/个

型号	2025 年 1-5 月								
	金额	占比	采购单价	是否存在可比市场公允价格	是否向第三方采购	向第三方采购单价	是否存在关联方与其他交易方的价格	是否存在关联方与其他交易方的毛利率	向第三方询价情况
PM0400X-020201-00000	31.33	11.73%	12,300.89	否	是	12,477.88	否	否	不适用
APM300-2-1501	22.23	8.32%	10,102.65	否	是	9,831.87	否	否	不适用
PA09VA400002020100	14.03	5.25%	2,922.13	否	是	2,518.37	否	否	不适用
APM250-2-1502	13.88	5.20%	6,938.50	否	否	不适用	否	否	6,964.60
PM0400D-020201-00005	12.23	4.58%	15,292.04	否	否	不适用	否	否	15,309.73
合计	**93.69**	**35.09%**	-	-	-	-	-	-	-
型号	2024 年度								
	金额	占比	采购单价	是否存在可比市场公允价格	是否向第三方采购	向第三方采购单价	是否存在关联方与其他交易方的价格	是否存在关联方与其他交易方的毛利率	向第三方询价情况
PM0400X-020201-00000	34.25	6.27%	13,172.23	否	是	13,211.12	否	否	不适用
APM300-2-1501	28.55	5.23%	10,196.71	否	是	9,914.16	否	否	不适用
PA09VA400002020100	23.23	4.25%	2,940.16	否	是	2,644.92	否	否	不适用
PA12VA400002020100	22.08	4.04%	4,330.00	否	是	4,203.54	否	否	不适用
PM0400E-020201-00014	21.49	3.93%	13,432.52	否	否	不适用	否	否	13,451.33
合计	**129.6**	**23.73%**	-	-	-	-	-	-	-
型号	2023 年度								
	金额	占比	采购单价	是否存在可比市场公允价格	是否向第三方采购	向第三方采购单价	是否存在关联方与其他交易方的价格	是否存在关联方与其他交易方的毛利率	向第三方询价情况
PY0260X-020201-00001	21.77	3.94%	24,188.79	否	否	不适用	否	否	24,159.29
PM0400E-020201-00003	20.29	3.67%	25,359.51	否	否	不适用	否	否	25,663.72
PM0400A-020201-00018	17.99	3.25%	14,988.35	否	是	15,431.86	否	否	不适用
PM13V0400002020100	17.11	3.09%	5,347.84	否	是	5,595.57	否	否	不适用
APM300-2-1501	16.77	3.03%	10,483.30	否	是	10,462.83	否	否	不适用
合计	**93.93**	**16.98%**	-	-	-	-	-	-	-

如上表所示，由于曲轴材料不同型号制作过程差异较大，向宁波锦球机械有限公司采购的型号材料主要为定制件，即根据公司需求定制特定型号的曲轴，故不存在宁波锦球机械有限公司与其他交易方的价格，公司出于采购的便利性部分型号的曲轴材料仅向宁波锦球机械有限公司采购，公司同时存在向宁波锦球机械有限公司与第三方采购的曲轴型号单价与向第三方采购单价差异很小，或与第三方询价情况相比差异很小，价格公允。

2）滑块

2023 年、2024 年和 2025 年 1-5 月，公司向宁波锦球机械有限公司采购滑块型号较多，采购金额前 5 大型号滑块材料合计分别采购 18.54 万元、265.81 万元和 155.57 万元，占向其采购滑块材料总额的比例分别为 100.00%、57.02%和 71.83%，具体如下：

单位：万元、元/个

型号	2025 年 1-5 月									
	金额	占比	采购单价	是否存在可比市场公允价格	是否向第三方采购	向第三方采购单价	是否存在关联方与其他交易方的价格	关联方与其他交易方的价格	是否存在关联方与其他交易方的毛利率	向第三方询价情况
APA110-3-01	55.28	25.52%	3,251.95	否	是	3,017.70	否	否	否	不适用
APM300-3-0101	46.33	21.39%	30,888.14	否	否	不适用	是	26,472.00	否	不适用
APA80-3-01	26.04	12.02%	1,928.95	否	否	不适用	是	2,182.40	否	不适用
APC250-3-01	15.76	7.28%	19,703.32	否	否	不适用	是	21,297.00	否	不适用
APA160-3-01	12.15	5.61%	4,501.08	否	否	不适用	是	4,774.00	否	不适用
合计	**155.57**	**71.83%**	-	-	-	-	-	-	-	-
型号	**2024 年度**									
	金额	**占比**	**采购单价**	**是否存在可比市场公允价格**	**是否向第三方采购**	**向第三方采购单价**	**是否存在关联方与其他交易方的价格**	**关联方与其他交易方的价格**	**是否存在关联方与其他交易方的毛利率**	**向第三方询价情况**
APA110-3-01	75.66	16.23%	3,219.54	否	是	3,017.70	否	否	否	不适用
APM300-3-0101	63.67	13.66%	30,320.35	否	否	不适用	是	26,065.00	否	不适用
APA80-3-01	59.78	12.82%	2,197.67	否	是	1,931.33	否	否	否	不适用
APC200-3-01	36.71	7.88%	13,596.11	否	否	不适用	是	16,107.00	否	不适用
APC160-3-01	29.99	6.43%	9,371.33	否	是	9,371.33	否	否	否	不适用
合计	**265.81**	**57.02%**	-	-	-	-	-	-	-	-

型号	2023 年度									
	金额	占比	采购单价	是否存在可比市场公允价格	是否向第三方采购	向第三方采购单价	是否存在关联方与其他交易方的价格	关联方与其他交易方的价格	是否存在关联方与其他交易方的毛利率	向第三方询价情况
PU0800X-030101-00001	18.08	97.49%	180,788.32	否	否	不适用	否	否	否	183,801.46
APA25-3-01	0.31	1.65%	1,017.88	否	否	不适用	是	1,192.00	否	不适用
APA45-3-01	0.16	0.86%	1,596.99	否	是	1,017.48	是	1,976.60	否	不适用
合计	**18.54**	**100.00%**	-	-	-	-	-	-	-	-

对于滑块材料来说，其生产过程主要由八个工序组成，分别为铸件、时效、上漆、粗镗、铣导轨、精镗、钻、去毛刺，经过前三个工序后会制造出滑块毛坯件，经过后五个工序后会制造出滑块成品件，不同规格型号的机型滑块材料加工程度以及整体加工难度也有所不同，成本差距较大。公司出于采购的便利性部分型号的滑块材料仅向宁波锦球机械有限公司采购，公司同时存在向宁波锦球机械有限公司与第三方采购的滑块型号单价与向第三方采购单价差异较小，或与第三方询价情况相比差异较小，价格公允。

3）机架

2023 年、2024 年和 2025 年 1-5 月，公司向宁波锦球机械有限公司采购机架型号较少，采购金额前 5 大型号机架材料合计分别采购 45.33 万元、153.23 万元和 37.51 万元，占向其采购机架材料总额的比例分别为 100.00%、100.00%和 100.00%，具体如下：

单位：万元、元/个

型号	2025 年 1-5 月								
	金额	占比	采购单价	是否存在可比市场公允价格	是否向第三方采购	向第三方采购单价	是否存在关联方与其他交易方的价格	是否存在关联方与其他交易方的毛利率	向第三方询价情况
PA0110X-010101-10425	37.51	100.00%	25,009.56	否	是	25,117.96	否	否	否
合计	**37.51**	**100.00%**	-	-	-	-	-	-	-
型号	**2024 年度**								
	金额	**占比**	**采购单价**	**是否存在可比市场公允价格**	**是否向第三方采购**	**向第三方采购单价**	**是否存在关联方与其他交易方的价格**	**是否存在关联方与其他交易方的毛利率**	**向第三方询价情况**

PM0400E-010101-00012	75.94	49.56%	253,135.58	否	否	不适用	否	否	257,345.13
PM0400E-010101-00015	48.73	31.80%	243,631.59	否	否	不适用	否	否	245,661.95
PA0110X-010101-00499	28.56	18.64%	25,966.59	否	否	不适用	否	否	26,399.37
合计	**153.23**	**100.00%**	-	-	-	-	-	-	-

型号	**2023 年度**								
	金额	**占比**	**采购单价**	**是否存在可比市场公允价格**	**是否向第三方采购**	**向第三方采购单价**	**是否存在关联方与其他交易方的价格**	**是否存在关联方与其他交易方的毛利率**	**向第三方询价情况**
PM0300X-010101-00055	13.83	30.50%	138,251.68	否	否	不适用	否	否	138,053.10
PM0250X-010101-00034	13.17	29.06%	131,745.40	否	否	不适用	否	否	133,940.71
PM13H0400001010100	7.74	17.08%	77,405.18	否	是	72,099.96	否	否	不适用
PA0045X-010101-00283	6.4	14.12%	10,670.97	否	否	不适用	否	否	10,619.47
PC0110X-010101-00063	4.19	9.24%	41,878.23	否	否	不适用	否	否	41,943.36
合计	**45.33**	**100.00%**	-	-	-	-	-	-	-

公司向宁波锦球机械有限公司采购的机架型号材料主要为定制件，即根据公司需求定制特定型号的机架，故不存在关联方与其他交易方的价格。对于机架材料来说，其定价主要考虑因素为材料与加工费，其中材料价格主要受与钢材等大宗商品市场行情影响，加工费价格由双方协商定价。公司存在向宁波锦球机械有限公司采购的机架型号单价与与第三方询价情况相比差异较小，此外，对于存在向第三方采购相同型号机架，公司向宁波锦球机械有限公司采购单价与向第三方采购单价无明显差异，价格公允。如上表所示，例如型号涵盖“110”的机架，即型号为 PC0110X-010101-00063 、PA0110X-010101-00499 、PA0110X-010101-10425，报告期的采购单价分别为 41,878.23 元、25,966.59 元、25,009.56 元，与钢材市场价格变动趋势一致，如下图所示：

图片来源：中国制造业供给指数(钢铁供给)-指数频道-我的钢铁

4）飞轮

2023 年、2024 年和 2025 年 1-5 月，公司向宁波锦球机械有限公司采购飞轮型号较少，采购金额前 5 大型号机架材料合计分别采购 105.95 万元、106.70 万元和 30.96 万元，占向其采购机架材料总额的比例分别为 65.80%、66.14%和 70.26%，具体如下：

单位：万元、元/个

型号	2025 年 1-5 月								
	金额	占比	采购单价	是否存在可比市场公允价格	是否向第三方采购	向第三方采购单价	是否存在关联方与其他交易方的价格	关联方与其他交易方的价格	是否存在关联方与其他交易方的毛利率
APM250-2-18	10.13	22.98%	14,468.14	否	是	14,244.30	是	15,220.00	否
APA160-2-19	8.09	18.35%	6,221.24	否	是	5,883.24	是	6,730.00	否
APM200-2-18	5.63	12.78%	11,265.31	否	否	不适用	是	12,654.00	否
APA110-2-19	3.56	8.08%	3,561.42	否	是	3,392.20	是	3,857.20	否
APA80-2-19	3.55	8.05%	2,365.48	否	是	2,251.45	是	2,560.00	否
合计	30.96	70.26%	-	-	-	-	-	-	-
型号	2024 年度								
	金额	占比	采购单价	是否存在可比市场	是否向第三方	向第三方采购单价	是否存在关联方与其他交易方的价格	关联方与其他交易方的价格	是否存在关联方与其他交易

				公允价格	采购				方的毛利率
APA160-2-19	32.44	20.11%	6,360.93	否	是	6,168.33	是	7,190.00	否
APA110-2-19	23.97	14.86%	3,631.34	否	是	3,503.82	是	4,111.60	否
APM250-2-18	19.05	11.81%	14,650.58	否	是	14,758.58	是	16,973.00	否
APA80-2-19	17.34	10.75%	2,408.26	否	是	2,313.91	是	2,720.00	否
APM200-2-18	13.91	8.62%	11,587.68	否	否	不适用	是	13,512.00	否
合计	**106.7**	**66.14%**	-	-	-	-	-	-	-
型号	**2023 年度**								
	金额	**占比**	**采购单价**	**是否存在可比市场公允价格**	**是否向第三方采购**	**向第三方采购单价**	**是否存在关联方与其他交易方的价格**	**关联方与其他交易方的价格**	**是否存在关联方与其他交易方的毛利率**
APM200-2-18	26.7	16.58%	12,136.52	否	否	不适用	是	14,370.00	否
APA110-2-19	26.68	16.57%	3,758.01	否	是	3,739.36	是	4,366.00	否
APM250-2-18	15.7	9.75%	15,701.42	否	是	15,623.58	是	17,300.00	否
APA160-2-19	18.56	11.53%	6,628.32	否	是	6,605.19	是	7,650.00	否
APA80-2-19	18.3	11.37%	2,541.99	否	是	2,484.71	是	2,880.00	否
合计	**105.95**	**65.80%**	-	-	-	-	-	-	-

如上表所示，公司向宁波锦球机械有限公司采购飞轮单价与向第三方采购单价比对差异较小，与宁波锦球机械有限公司与其他交易方的价格相比略低主要系公司采购量较大，议价能力增强，整体价格公允。

（2）向宁波锦球机械有限公司采购金属零部件加工服务价格公允

公司金属零部件加工价格主要受材料吨位重量以及加工工艺难度影响，对于加工费单价公司会对不同材料大类进行定期结算更新。

1）机架

2023 年、2024 年和 2025 年 1-5 月，公司向宁波锦球机械有限公司采购机架加工服务型号较多，采购金额前 5 大型号机架加工合计分别采购 26.07 万元、33.84 万元和 16.25 万元，占向其采购机架加工总额的比例分别为 31.05%、34.07%和 76.09%，具体如下：

单位：万元、元/个

型号	2025 年 1-5 月								
	金额	占比	采购单价	是否存在可比市场公允价格	是否向第三方采购	向第三方采购单价	是否存在关联方与其他交易方的价格	是否存在关联方与其他交易方的毛利率	向第三方询价情况

PA0110X-010101-10425	6.13	28.72%	2,920.35	否	是	2,920.35	否	否	不适用
PA09VA400001010100	3.21	15.04%	2,920.35	否	是	2,949.85	否	否	不适用
PD0200X-010101-00008	3.19	14.92%	7,964.60	否	否	不适用	否	否	9,557.52
PA0110X-010101-00555	2.34	10.94%	2,920.35	否	否	不适用	否	否	2,920.35
PA0200X-010101-00065	1.38	6.46%	6,902.66	否	否	不适用	否	否	7,964.60
合计	**16.25**	**76.09%**	-	-	-	-	-	-	-
型号	**2024 年度**								
	金额	**占比**	**采购单价**	**是否存在可比市场公允价格**	**是否向第三方采购**	**向第三方采购单价**	**是否存在关联方与其他交易方的价格**	**是否存在关联方与其他交易方的毛利率**	**向第三方询价情况**
PM0400E-010101-00012	9.82	9.89%	32,743.36	否	否	不适用	否	否	33,185.84
APA60-1-0101	7.65	7.70%	2,389.38	否	是	2,300.88	否	否	不适用
PM0400E-010101-00015	6.55	6.59%	32,743.36	否	否	不适用	否	否	33,185.84
PM0600X-010101-00020	4.96	4.99%	49,557.51	否	否	不适用	否	否	50,442.48
LY0400X-010101-00000	4.87	4.90%	48,672.58	否	否	不适用	否	否	50,442.48
合计	**33.84**	**34.07%**	-	-	-	-	-	-	-
型号	**2023 年度**								
	金额	**占比**	**采购单价**	**是否存在可比市场公允价格**	**是否向第三方采购**	**向第三方采购单价**	**是否存在关联方与其他交易方的价格**	**是否存在关联方与其他交易方的毛利率**	**向第三方询价情况**
PM0300X-010101-00000	7.08	8.43%	17,699.12	否	否	不适用	否	否	17,699.12
PM0600X-010101-00016	5.13	6.11%	51,327.43	否	否	不适用	否	否	51,327.43
PM0600D-010101-00000	4.87	5.80%	48,672.57	否	否	不适用	否	否	49,557.52
PA12VA400001010100	4.74	5.65%	5,929.20	否	是	5,752.21	否	否	不适用
PU0300X-010101-00015	4.25	5.06%	42,477.88	否	是	41,592.92	否	否	不适用
合计	**26.07**	**31.05%**	-	-	-	-	-	-	-

公司向宁波锦球机械有限公司采购的机架加工型号主要为定制件，即根据公司需求进行加工，故不存在关联方与其他交易方的价格。如上表所示，公司对于相同型号的机架加工向第三方采购情况较少，向宁波锦球机械有限公司采购机架加工与向第三方采购单价以及向第三方询价情况相比差异较小，价格公允。

2）滑块

2023 年、2024 年和 2025 年 1-5 月，公司向宁波锦球机械有限公司采购滑块加工型号较多，采购金额前 5 大型号滑块加工合计分别采购 39.28 万元、22.12 万元和 2.99 万元，占向其采购机架加工总额的比例分别为 53.20%、31.90%和

100.00%，具体如下：

单位：万元、元/个

型号	2025 年 1-5 月								
	金额	占比	采购单价	是否存在可比市场公允价格	是否向第三方采购	向第三方采购单价	是否存在关联方与其他交易方的价格	是否存在关联方与其他交易方的毛利率	向第三方询价情况
PM0200C-030101-00008	1.13	37.87%	11,327.43	否	否	不适用	否	否	11,504.42
PN0080X-030101-00004	1.06	35.50%	5,309.74	否	否	不适用	否	否	5,752.21
APM110-3-0101	0.8	26.63%	7,964.60	否	是	不适用	否	否	7,964.60
合计	**2.99**	**100.00%**	-	-	-	-	-	-	-
型号	**2024 年度**								
	金额	**占比**	**采购单价**	**是否存在可比市场公允价格**	**是否向第三方采购**	**向第三方采购单价**	**是否存在关联方与其他交易方的价格**	**是否存在关联方与其他交易方的毛利率**	**向第三方询价情况**
PM0300C-030101-00015	6.19	8.93%	12,389.38	否	否	不适用	否	否	12,566.37
PM0400E-030101-00012	4.78	6.89%	15,929.21	否	否	不适用	否	否	15,752.21
PJ0250X-030101-00001	4.25	6.12%	10,619.47	否	否	不适用	否	否	11,946.90
PM0400D-030101-00003	3.72	5.36%	18,584.09	否	否	不适用	否	否	19,911.50
PM0400E-030101-00015	3.19	4.59%	15,929.21	否	否	不适用	否	否	15,752.21
合计	**22.12**	**31.90%**	-	-	-	-	-	-	-
型号	**2023 年度**								
	金额	**占比**	**采购单价**	**是否存在可比市场公允价格**	**是否向第三方采购**	**向第三方采购单价**	**是否存在关联方与其他交易方的价格**	**是否存在关联方与其他交易方的毛利率**	**向第三方询价情况**
PU0300D-030101-00005	12.3	16.66%	13,667.65	否	否	不适用	否	否	14,159.29
PY0260X-030101-00002	9.39	12.71%	13,407.71	否	否	不适用	否	否	13,716.81
PU0400B-030101-00005	8.39	11.36%	20,973.45	否	是	20,088.50	否	否	不适用
PM0250X-030101-00037	5.13	6.95%	12,831.86	否	否	不适用	否	否	12,831.86
PY0630F-030101-00009	4.07	5.51%	20,353.98	否	否	不适用	否	否	20,796.46
合计	**39.28**	**53.20%**	-	-	-	-	-	-	-

公司向宁波锦球机械有限公司采购的滑块加工型号主要为定制件，即根据公司需求进行加工，故不存在关联方与其他交易方的价格。如上表所示，公司对于相同型号的滑块加工向第三方采购情况较少，公司向宁波锦球机械有限公司采购

滑块加工与向第三方采购单价以及向第三方询价情况相比差异较小，价格公允。

3）向宁波埃德蒙机电有限公司采购材料价格公允

2023 年，公司向宁波埃德蒙机电有限公司采购滑块型号较多，采购金额前 5 大型号滑块材料合计采购 259.26 万元，占向其采购滑块材料总额的比例为 68.86%，具体如下：

单位：万元、元/个

型号	2023 年度							
	金额	占比	采购单价	是否存在可比市场公允价格	是否向第三方采购	向第三方采购单价	是否存在关联方与其他交易方的价格	是否存在关联方与其他交易方的毛利率
APM300-3-0101	73.78	19.60%	32,079.26	否	是	30,320.35	否	否
APA110-3-01	57.28	15.21%	3,450.69	否	是	3,601.77	否	否
APC160-3-01	43.59	11.58%	10,379.72	否	是	10,882.83	否	否
APM200-3-0101	42.37	11.25%	23,539.88	否	是	22,910.44	否	否
APA80-3-01	42.23	11.22%	2,222.65	否	是	2,305.13	否	否
合计	**259.26**	**68.86%**	-	-	-	-	-	-

公司向宁波埃德蒙机电有限公司采购的滑块型号材料主要为定制件，即根据公司需求定制特定型号的滑块，故不存在关联方与其他交易方的价格。如上表所示，公司向宁波埃德蒙机电有限公司采购滑块与向第三方采购单价差异很小，价格公允。

4）宁波威力仕高科机械有限公司采购五面加工设备、卧式加工中心以及桥架式起重机设备价格公允

单位：万元

名称	威力仕						本公司	
	原值	购入时间	折旧年限	净残值率	累计折旧	转让时账面净值	购入时间	购入价格
五面加工设备 GRU35E	362.83	2021 年 12 月 9 日	10 年	10%	57.15	305.69	2023 年 9 月 30 日	305.69
卧式加工中心 100H	163.72	2020 年 12 月 17 日	10 年	10%	40.52	123.20	2023 年 9 月 30 日	123.2
卧式加工中心 HUP80	119.47	2020 年 10 月 20 日	10 年	10%	31.36	88.11	2023 年 9 月 30 日	88.11
通用桥式起重机	67.26	2021 年 8 月 6 日	10 年	10%	11.1	56.16	2023 年 7 月 31 日	56.16
合计	**713.28**	-	-	-	**140.13**	**573.16**	-	**573.16**

上述资产设备的交易定价遵循相关资产的原始成本和已使用情况，按照资产账面净值定价，相关资产为常规设备，长期连续正常使用，不存在大幅增值、减值或者使用功能、用途的重大变化，按照账面净值定价具有合理性、公允性。

固定资产类关联交易按照账面净值定价是常见的合理定价方式，参考部分公开案例如下：

证券代码	名称	具体情况
605288	凯迪股份	2015 年，申请人以 77.67 万元向关联方金辰源购买滚丝机、磨床，以 27.16 万元向远帆电器购买部分压力机。经双方协商，上述交易定价依据为按账面净值定价。公司收购上述关联方生产设备，主要为实现彻底消除经常性零部件和加工关联采购。
002605	姚记科技	万盛达扑克与万盛达实业于 2020 年 1 月 6 日签署《设备转让合同》，约定万盛达扑克向万盛达实业转让设备，转让价格以该等设备截至 2019 年 12 月 31 日的账面净值并含税进行结算。上述关联交易系参考相关设备截至 2019 年 12 月 31 日的账面净值定价，不存在申请人及其他股东合法利益的情形，关联交易定价公允。
-	威达智	申请人购买机器设备的交易价格以标的资产在威罗达业务合并基准日的账面价值为交易对价。由上表可见，相关机器设备主要为测量仪、机加工设备、电脑等生产及电子设备，双方按照账面净值定价具备商业合理性和公允性。
834295	虎彩印艺	关联交易标的名称：弱电工程、机房、办公家具。本次交易遵循平等意愿、互惠互利、价格公允的原则，经双方友好协商，以账面净值定价。
688137	近岸蛋白	关联方资产转让。2020 年 12 月，为解决同业竞争及经常性关联交易问题，完善公司治理与独立性，公司受让惠和生物及上海欣百诺部分资产，交易金额合计 183.59 万元。资产转让中的仪器设备以其资产账面净值定价，存货参考资产评估价值确定，无形资产定价为 0 元。

综上，上述资产交易定价方法具有合理性，定价公允。

2、向关联方销售价格公允

报告期内，公司向威力仕的销售主要为毛坯件加工服务。公司为威力仕提供金加工服务，根据加工设备、加工时长按照市场价按件报价，例如一个零部件需要 6150 型号车床加工，6150 车床在宁波北仑区的加工费报价大概为 500 元/班（8 个小时为一班），该零件加工 2 个小时，则向威力仕报价 130 元/件。

报告期内，公司为威力仕加工的零部件涉及上百种，相同零部件在不同时间的报价也有差异，且公司委外加工零部件主要用于冲床生产且定制化程度较高，因此无法直接对比加工服务价格与可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格、关联方与其他交易方的毛利率。

3、向关联方租赁价格公允

报告期内，公司向宁波威力仕高科机械有限公司租赁位于宁波市北仑区沿山河路 58 号的厂房及其他建筑物（办公楼、食堂等），用于生产、仓储、食堂等使用。其租赁价格与可比市场公允价格、第三方租赁价格、关联方与其他交易方的价格、关联方与其他交易方的毛利率对比如下：

物品名称	单位	采购价格	是否存在可比市场公允价格	可比市场公允价格	是否向第三方租赁	是否存在关联方与其他交易方的价格	是否存在关联方与其他交易方的毛利率
厂房	元/平米/月	28	是	21~36	否	否	否
其他建筑物	元/平米/月	10	是	9~12	否	否	否

如上表所示，报告期内，公司仅向威力仕租赁厂房以及其他建筑物，用于生产、仓储、食堂等使用，通过查询宁波北仑及周边地区厂房租赁价格，上述关联交易与市场同类型资产的出租价格具有可比性，租赁价格公允。

综上，公司与威力仕、宁波锦球机械有限公司、宁波埃德蒙机电有限公司交易具有商业合理性和必要性，与其交易关联交易具备公允性，不存在代公司承担成本费用或其他利益输送情况。

二、说明公司与关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司互相代付员工工资的具体背景、合理性及必要性，是否均已入账，相关会计处理是否准确，公司与上述关联方是否存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况，是否存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形，公司是否建立健全相关内控制度及有效性。

公司员工丁国亚曾在关联方威力仕任职并由威力仕发放薪酬，2023 年 1-6 月丁国亚已经在公司工作并继续由威力仕累计支付工资 61,879.13 元，公司已于 2025 年偿还相关代付款。公司前员工夏善海曾在公司任职并由公司发放薪酬，2023 年 1 月至 2024 年 9 月夏善海已经在宁波海龙机电制造有限公司工作并由公司累计支付工资 1,079,030.66 元，宁波海龙机电制造有限公司已于 2025 年偿还代付款。公司与关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司互相代付员工工资的情形已经及时整改，均已按照权责发生制原则及实际归属情况入账，相关会计处

理准确。

公司与上述关联方不存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况，不存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形。公司为关联方代垫员工工资薪金以及关联方为公司代垫员工工资薪金款项的规模均较小，该等代垫款项报告期末已经全部清理。公司已经建立健全《关联交易管理制度》《人力资源管理制度》等内控制度，相关内控制度有效执行。

三、说明夏慧丽代收公司的废料款是否均已入账，相关会计处理是否准确，报告期内及期后是否存在个人卡收付款事项；说明公司是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售是否真实。

（一）说明夏慧丽代收公司的废料款是否均已入账，相关会计处理是否准确，报告期内及期后是否存在个人卡收付款事项

夏慧丽代收公司的废料款均已入账，夏慧丽于 2023 年 12 月 5 日通过银行转账将相关废料款转回公司账户，公司的相关会计处理为借：银行存款，贷：其他应收款，对应废料收入确认在 2022 年度其他业务收入中。夏慧丽代收公司的废料款均已入账，相关会计处理准确，报告期内及期后均不存在个人卡收付款事项。

（二）说明公司是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售是否真实

报告期内，公司存在同一付款对象为不同客户付款，原因主要系融资租赁公司代付设备货款。报告各期，公司同一付款账户为不同客户付款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
同一付款对象为不同客户付款金额	590.48	2,529.40	795.56
营业收入	23,006.12	48,911.62	51,666.98
占比	2.57%	5.17%	1.54%

由上表可知，报告期公司存在同一付款对象为不同客户付款的情形，但对应收入较低，占营业收入的比例分别为 2.57%、5.17%和 1.54%。

报告期各期，同一付款账户为不同客户付款的具体情况如下：

单位：万元

付款单位名称	客户名称	付款时间	付款金额	原因
永赢金融租赁有限公司	义乌启得文具有限公司	2023-03-24	5.81	融资租赁公司代付
永赢金融租赁有限公司	武汉鑫盛联合精密机械有限公司	2023-04-26	167.20	融资租赁公司代付
永赢金融租赁有限公司	揭阳市逸欣五金电器有限公司	2023-05-17	28.14	融资租赁公司代付
永赢金融租赁有限公司	杭州丰川模具科技有限公司	2024-02-27	8.19	融资租赁公司代付
永赢金融租赁有限公司	杭州丰川模具科技有限公司	2024-03-08	8.19	融资租赁公司代付
永赢金融租赁有限公司	湖北富为汽车部件制造有限公司	2024-03-13	1,200.00	融资租赁公司代付
永赢金融租赁有限公司	南京一顺汽车零部件有限公司	2024-04-03	63.00	融资租赁公司代付
永赢金融租赁有限公司	东莞市亿新模具五金有限公司	2024-04-22	26.99	融资租赁公司代付
永赢金融租赁有限公司	厦门明日晟工贸有限公司	2024-05-15	23.76	融资租赁公司代付
永赢金融租赁有限公司	厦门勇基机械科技有限公司	2024-05-17	30.15	融资租赁公司代付
永赢金融租赁有限公司	东莞市源美精密科技有限公司	2024-05-23	28.00	融资租赁公司代付
永赢金融租赁有限公司	山东尚洁清洁用品有限公司	2024-08-16	21.42	融资租赁公司代付
永赢金融租赁有限公司	宁波北仑众奥精密机械科技有限公司	2024-10-31	18.90	融资租赁公司代付
永赢金融租赁有限公司	宁波北仑众奥精密机械科技有限公司	2024-10-31	-2.10	融资租赁公司代付
永赢金融租赁有限公司	宁波冠荣科技有限公司	2024-10-31	41.40	融资租赁公司代付
永赢金融租赁有限公司	惠州和志精密科技有限公司	2025-05-23	590.48	融资租赁公司代付
平安国际融资租赁有限公司	安徽鼎矗电子科技有限公司	2023-04-04	16.85	融资租赁公司代付
平安国际融资租赁有限公司	正基电气有限公司	2023-04-17	10.80	融资租赁公司代付
平安国际融资租赁有限公司	天津远达滤清器股份有限公司	2023-06-13	20.00	融资租赁公司代付
平安国际融资租赁有限公司	苏州双洲电器有限公司	2023-10-13	8.58	融资租赁公司代付
平安国际融资租赁有限公司	佛山市寰威通信科技有限公司	2023-12-22	22.40	融资租赁公司代付
平安国际融资租赁有限公司	湖北武汉迪丰汽车科技有限公司	2024-05-22	126.00	融资租赁公司代付
平安国际融资租赁有限公司	聊城市宇越机械配件厂	2024-06-27	69.00	融资租赁公司代付
平安国际融资租赁有限公司	无锡华起盛精密模具科技有限公司	2024-07-01	23.00	融资租赁公司代付
平安国际融资租赁有限公司	重庆百钰顺科技有限公司	2024-09-13	231.84	融资租赁公司代付
平安国际融资租赁有限公司	重庆百钰顺科技有限公司	2024-10-10	231.84	融资租赁公司代付
民生金融租赁股份有限公司	宜兴市伟捷精密机械有限公司	2023-06-12	122.50	融资租赁公司代付
民生金融租赁股份有限公司	宜兴市伟捷精密机械有限公司	2023-06-12	21.00	融资租赁公司代付
民生金融租赁股份有限公司	苏州美厚精密科技有限公司	2023-06-14	21.28	融资租赁公司代付
民生金融租赁股份有限公司	宜兴市伟捷精密机械有限公司	2023-06-30	72.00	融资租赁公司代付
民生金融租赁股份有限公司	广东德一实业有限公司	2024-03-05	32.52	融资租赁公司代付
民生金融租赁股份有限公司	东莞市质为电子科技有限公司	2024-05-31	261.00	融资租赁公司代付
日盛国际融资租赁有限公司	重庆百钰顺科技有限公司	2023-09-25	279.00	融资租赁公司代付
日盛国际融资租赁有限公司	云南云海蓝光新能源科技有限公司	2024-03-19	86.30	融资租赁公司代付
小计	-	-	**3,915.44**	-

由上表可知，公司同一付款对象为不同客户付款的情形相对集中，公司存在同一付款账户为不同客户付款的情形的原因系融资租赁公司代付设备货款。

综上，报告期公司存在同一付款对象为不同客户付款的情形，金额较小，具有合理性，相关销售真实。

四、分别说明公司对各类财务不规范行为尤其是涉及关联方威力仕的规范

措施及有效性，报告期后是否新增上述财务不规范行为，是否影响公司内部控制的有效性；是否存在其他未披露的财务规范性问题，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行。

（一）分别说明公司对各类财务不规范行为尤其是涉及关联方威力仕的规范措施及有效性，报告期后是否新增上述财务不规范行为，是否影响公司内部控制的有效性

1、通过第三方获取或为第三方提供无真实交易背景的贷款（转贷）情况及规范措施

报告期内，公司仅 2023 年存在通过供应商宁波昊重机械有限公司和威力仕获取无真实交易背景的贷款情形并于 2024 年 4 月清偿完毕，公司仅 2023 年存在为威力仕获取无真实交易背景的贷款情形。

针对报告期内转贷事项，公司已通过及时偿还资金、改进制度、加强内控等方式进行了积极整改，已针对性建立内控制度并有效执行，公司加强了高级管理人员、财务人员合规意识，同时已按照《公司法》《企业内部控制基本规范》等法律法规及部门规章的要求，加强内部控制机制，制定了《资金管理制度》等制度，完善财务管理制度并严格规范执行，严格规范资金支付的审批流程，相关内控制度持续有效运行。

除了上述的转贷行为，报告期内及期后公司未再发生新增转贷事项，上述转贷情形未影响公司内部控制的有效性，公司的财务内控制度建立健全并得到有效执行。

2、开具无真实交易背景票据融资情况及规范措施

报告期内，由于公司资金周转需求，公司关联方威力仕曾于 2023 年 2 月向公司开具两张无真实交易背景的票据，总计 2,000.00 万元，公司当月内向银行贴现，随后分别于 2023 年 7 月和 2023 年 9 月向威力仕各偿还 1,000.00 万元，累计偿还 2,000.00 万元。上述情形不是公司主观故意或恶意行为，并已及时进行改正和规范，不构成重大违法违规，不存在被处罚情形或风险。

针对报告期内开具无真实交易背景票据融资事项，公司加强并完善财务内控制度，加强相关人员的法律法规学习，组织高级管理人员及财务人员等集中培训，深入学习《票据法》《电子商业汇票业务管理办法》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》 等法律法规的规定，以进一步加强内控建设，增强相关人员合法合规操作意识。公司制定了《票据管理制度》，完善与票据管理相关的内控制度，规范收票等具体情形及审批流程，严格规范票据流转，明确禁止实施无真实交易背景的票据流转行为，确保管理措施得到有效执行。

除了上述无真实交易背景票据融资行为，报告期内及期后公司未再发生新增无真实交易背景票据融资事项，公司针对开具无真实交易背景票据融资事项的规范措施有效，不会影响公司内部控制的有效性。

3、第三方回款

报告期内，公司涉及的第三方回款情形如下：

单位：万元

序号	年份	客户名称（合同方）	合同金额	开票方	实际回款方	回款金额	回款方与合同方的关系	第三方回款原因
1	2025年	VIETTHINHHARDWARETECHNOLOGLOGYCOMPAN	25.35	VIETTHINHHARDWARETECHNOLOGLOGYCOMPAN	聂栋梁	35.00	回款方为客户公司股东	境外支付受限，指定该股东代付
2	2025年	厦门源艺鑫工贸有限公司	86.00	厦门源艺鑫工贸有限公司	辛均祥	7.00	回款方为客户公司法人及实控人	客户自身账户问题，实际控制人代付
3	2024年	马鞍山南实科技有限公司	160.00	马鞍山南实科技有限公司	马鞍山万马机床制造有限公司	48.00	回款方为合同方全资子公司	万马机床为南石科技全资子公司，因客户内部管理所需，万马机床向奥玛特采购设备款由其母公司南石科技支付。上述事项三方已签订《委托付款协议》。
4	2024年	宁波市舜裕电子科技有限公司	16.80	宁波市舜裕电子科技有限公司	潘仲辉	6.80	回款方为客户公司法人及实控人	公司尚未成立，由实际控制人代付
5	2024年	诸暨奥德鲁冲压模具有限公司	13.98	诸暨奥德鲁冲压模具有限公司	方均希	2.00	回款方为客户公司法人及实控人	公司尚未成立，由实际控制人代付
6	2023年	深圳优创精密科技有限公司	16.80	深圳优创精密科技有限公司	于冬子	7.60	回款方为客户公司法人及实控人	该客户经营困难，存在倒闭的风险，且拖欠尾款较久，公司起诉后，其法人代付尾款
7	2023年	瑞安市大球汽车锁厂	32.50	瑞安市大球汽车锁厂	钱磊	3.50	回款方为合同方代理人	因客户与代理商关系比较密切，以现金的方式将货款付给钱磊，钱磊再转付给公司

8	2023年	合肥国轩高科动力能源有限公司	492.00	合肥国轩高科动力能源有限公司	桐城国轩新能源有限公司	49.20	回款方为合同方全资子公司	桐城国轩新能源有限公司是合肥国轩高科动力能源有限公司的全资子公司，因客户内部管理所需，已签订代付协议
9	2023年	合肥国轩高科动力能源有限公司	39.00	合肥国轩高科动力能源有限公司	桐城国轩新能源有限公司	16.94	回款方为合同方全资子公司	桐城国轩新能源有限公司是合肥国轩高科动力能源有限公司的全资子公司，因客户内部管理所需，已签订代付协议
10	2023年	东莞市正业精密工业有限公司	127.50	东莞市正业精密工业有限公司	深圳市集银科技有限公司	76.50	回款方为兄弟公司	深圳市集银科技有限公司与公司签订合同并支付定金后，取消订单，由兄弟公司东莞市正业精密工业有限公司与公司新签合同，因客户要求未退还定金，已签订代付协议

截至 2025 年 12 月 20 日，报告期后公司涉及的第三方回款情形如下：

单位：万元

序号	年份	客户名称（合同方）	合同金额	开票方	实际回款方	回款金额	回款方与合同方的关系	第三方回款原因
1	2025年	IRUM VINA CO.,LTD	12.4698	IRUM VINA CO.,LTD	文学峰	24.00	回款方为客户公司股东	境外支付受限，指定该股东代付
2	2025年	厦门源艺鑫工贸有限公司	86.00	厦门源艺鑫工贸有限公司	辛均祥	7.7808	回款方为客户公司法人及实控人	客户自身账户问题，实际控制人代付
3	2025年	质为电子（宁波）有限公司	590.00	质为电子（宁波）有限公司	东莞市质为电子科技有限公司	30.00	回款方为合同方子公司	
4	2025年	VIETTHINHHARDWARETECHNOLOGLOGYCOMPAN	14.8	VIETTHINHHARDWARETECHNOLOGLOGYCOMPAN	聂栋梁	15.00	回款方为客户公司股东	境外支付受限，指定该股东代付
5	2025年	Orbi Logistics JL, S.A. de C.V.（YOXING TECHNOLOGY MEXICO）	9.56	Orbi Logistics JL, S.A. de C.V.	常德友星精密制造有限公司	10.00	回款方为原合同方公司股东	境外支付受限，指定该股东代付
6	2020年	苏州进出口集团对外经济合作有限公司	167.00	苏州进出口集团对外经济合作有限公司	王法章	20.82	回款方为合同方代理人	因客户与代理商关系比较密切，以现金的方式将货款付给王法章，王法章再转付给公司

注：序号 1 中的 12.4698 万元、序号 4 中的 14.8 万元、序号 5 中的 9.56 万元币种为美金。

报告期内及报告期后，公司存在第三方回款主要是客户内部管理需要或临时资金周转等原因，需要实控人、子公司或兄弟公司代为支付，总体金额及占比很小且均签订了相应的代付协议或提供凭证，业务真实且具有合理性。

（二）是否存在其他未披露的财务规范性问题，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行

公司不存在其他未披露的财务规范性问题，公司财务内控建立健全并得到有效执行。

【中介机构回复】

一、核查上述问题并发表明确意见；

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取公司关联采购明细表、关联销售明细表，了解公司与宁波锦球机械有限公司、宁波埃德蒙机电有限公司以及宁波威力仕高科机械有限公司关联交易的具体内容；询问公司相关负责人，了解关联交易的背景、原因、定价原则等；

2、查阅关联交易相关合同或协议、复核关联交易价格，并就可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格等维度进行比对，分析价格是否存在较大差异，关注是否存在代公司承担成本费用或其他利益输送；

3、访谈了解公司与关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司互相代付员工工资的具体背景、合理性及必要性，关注上述交易是否均已入账，相关会计处理是否准确。实地查看公司经营场所，关注公司与上述关联方是否存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况，是否存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形；

4、获取《关联交易管理制度》、《人力资源管理制度》、《资金管理制度》及《票据管理制度》等相关内控制度，了解并核查相关内控制度设计合理性及执行

有效性；

5、获取夏慧丽代收废料款的相关协议、沟通记录等资料，明确代收事宜的具体约定，包括代收金额、回款时间等关键信息；

6、核查公司银行账户流水，重点核实 2023 年 12 月 5 日夏慧丽转回废料款的银行转账记录，确认款项到账情况与金额准确性；

7、查阅公司相关会计凭证，检查会计处理分录是否合规，核实废料收入确认在 2022 年度其他业务收入的依据是否充分，包括收入确认的时点、金额计算等是否符合会计准则要求；

8、全面核查报告期内及期后公司所有银行账户流水、现金收支记录，同时获取夏慧丽及公司关键岗位人员（如财务人员、管理层）的银行账户信息，逐笔排查是否存在个人卡收付款相关的资金往来记录；

9、与夏慧丽及公司财务负责人进行访谈，了解代收废料款的背景、回款流程、会计处理，确认不存在未入账款项及个人卡收付款事项；

10、对报告期内其他业务收入中废料收入的相关凭证进行抽样检查，核对收入金额与代收款项金额的一致性，验证业务的真实性与完整性；

11、收集报告期内公司全部销售合同、订单、发货单、发票等原始交易凭证，获得企业销售回款明细台账，检查客户回款记录，并筛选出同一付款对象对应不同客户的回款记录；

12、针对同一付款对象（主要为永赢金融租赁有限公司、平安国际融资租赁有限公司等融资租赁公司），获取其与相关客户签订的融资租赁协议、代付款证明文件，核实代付行为的商业背景及合理性，确认代付事项经过双方约定且符合行业惯例；

13、核查同一付款对象的付款银行流水、公司收款记录，核对付款金额、付款时间与销售合同约定的一致性；

14、检查公司营业收入的会计核算过程，核实同一付款对象代付对应的销售

收入确认是否符合会计准则，收入金额、确认时点是否准确，是否存在虚增收入的情况；

15、查阅公司关联交易管理制度、销售与收款内部控制制度，测试相关制度设计与执行的有效性，确认公司对同一付款对象代付业务有完善的审核流程与风险控制措施；

16、通过企查查等工具查询同一付款对象与对应客户的工商登记信息，核实双方是否存在关联关系，排除通过代付业务虚构交易的可能性；

17、通过访谈公司管理层，查阅公司银行流水，了解公司内部控制设计及执行情况，核实是否存在各类财务不规范行为，是否存在其他未披露的财务规范性问题，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行。

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

1、报告期内，公司与宁波锦球机械有限公司、宁波埃德蒙机电有限公司以及宁波威力仕高科机械有限公司关联交易具有商业合理性，关联交易具有必要性；关联交易价格具有公允性，不存在代公司承担成本费用或其他利益输送情况。

2、公司员工丁国亚曾在关联方威力仕任职并由威力仕发放薪酬，公司前员工夏善海曾在本公司任职并由本公司发放薪酬，公司与关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司互相代付员工工资的情形已经及时整改，均已按照权责发生制原则及实际归属情况入账，相关会计处理准确。公司与上述关联方不存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况，不存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形。公司为关联方代垫员工工资薪金以及关联方为公司代垫员工工资薪金款项的规模均较小，代垫款项报告期末已经全部清理。公司已经建立健全《关联交易管理制度》、《人力资源管理制度》等内控制度，相关内控制度有效执行。

3、夏慧丽代收公司的废料款均已入账，相关会计处理准确，报告期内及期后均不存在个人卡收付款事项。报告期公司存在同一付款对象为不同客户付款的原因系融资租赁公司代付设备货款。总体来看，报告期公司存在同一付款对象为

不同客户付款的情形，金额较小，具有合理性，相关销售真实。

4、报告期内，公司仅 2023 年存在通过供应商宁波昊重机械有限公司和威力仕获取无真实交易背景的贷款情形并于 2024 年 4 月清偿完毕，公司仅 2023 年存在为威力仕获取无真实交易背景的贷款情形。公司已通过及时偿还资金、改进制度、加强内控等方式进行了积极整改，报告期内及期后公司未再发生新增转贷事项，上述转贷情形未影响公司内部控制的有效性，公司的财务内控制度建立健全并得到有效执行。

5、针对报告期内开具无真实交易背景票据融资事项，公司加强并完善财务内控制度，加强相关人员的法律法规学习，加强内控建设，增强相关人员合法合规操作意识。报告期内及期后公司未再发生新增无真实交易背景票据融资事项，公司针对开具无真实交易背景票据融资事项的规范措施有效，不会影响公司内部控制的有效性。公司不存在其他未披露的财务规范性问题，公司的财务内控制度建立健全并得到有效执行。

二、结合对公司、实际控制人等关键主体的资金流水核查情况，说明公司及其实际控制人等关键主体与关联方尤其是威力仕之间是否存在异常资金往来或非经营性资金往来，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；

主办券商获取了公司、实际控制人等关键主体个人卡报告期内的资金流水及相关人员已提供全部银行账户的承诺函，并对 5 万元及以上的发生额进行了核查。

经核查，除已披露的转贷、开具无真实交易背景票据融资和资金拆借外，公司及其实际控制人等关键主体与关联方尤其是威力仕之间不存在异常资金往来或非经营性资金往来，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

三、对公司财务规范性及内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

经核查，公司已经按照财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》规定的标准，于 2025 年 5 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

8.2 关于流动性风险。

根据申报文件，①报告期内，公司货币资金分别为 4,650.43 万元、3,279.24 万元、2,653.54 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为-2,534.48 万元、-3,478.69 万元、-2,976.17 万元。②报告期各期末，公司短期借款分别为 4,588.58 万元、7,302.74 万元、9,843.66 万元，长期借款分别为 2,530.83 万元、3,389.17 万元、3,389.17 万元。2023 年，公司向关联方宁波威力仕高科机械有限公司拆入资金。③报告期各期末，公司应付账款分别为 17,909.55 万元、15,594.70 万元、16,865.46 万元，应付票据分别为 11,508.52 万元、10,961.78 万元、8,143.40 万元。

请公司：①补充披露将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况，并定量分析公司各期经营活动现金流远低于净利润的原因及合理性。②说明公司报告期内长短期借款的基本情况、主要用途、到期时点、还款安排及期后实际还款情况，是否与公司业务发展规模和资金需求匹配，是否存在大额异常资金转账情况；说明公司向关联方拆入资金的用途、还款安排、约定利息情况及合理性。③说明报告期内应付账款及应付票据的规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，公司采用票据支付是否符合行业惯例。④结合公司借款情况、货币资金余额、经营活动现金流量、银行授信额度等因素，说明公司针对应付账款、应付票据和借款的还款计划及资金来源、还款能力，公司是否存在资金流紧张的情形，是否存在较大的长短期偿债风险和流动性风险，公司的应对措施及有效性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、补充披露将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况，并定量分析公司各期经营活动现金流远低于净利润的原因及合理性。

公司已在《公开转让说明书》P240 补充披露如下：“

报告期内，公司净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况如下：“

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
净利润	1,678.23	3,364.11	4,930.54
加：资产减值准备	167.75	161.73	283.05

信用减值损失	114.43	534.33	454.47
固定资产折旧	519.49	909.92	429.81
使用权资产折旧	145.92	350.21	416.27
无形资产摊销	81.39	129.15	44.78
长期待摊费用摊销	15.13	22.65	8.13
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-1.01	-0.11	-1.45
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	0.67	0.79
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	11.67	-2.57	-4.57
财务费用（收益以“-”号填列）	97.51	263.95	168.65
投资损失（收益以“-”号填列）	21.07	-24.08	-77.67
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-77.64	-313.68	-132.97
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-	-	-9.91
存货的减少（增加以“-”号填列）	-580.97	-807.22	2,521.26
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-4,711.47	-4,646.37	-12,800.69
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-558.55	-3,540.41	1,117.64
其他	100.87	119.05	117.36
经营活动产生的现金流量净额	-2,976.17	-3,478.69	-2,534.48

”

由上表可以看出，申请人净利润与经营活动产生的现金流量净额存在一定差异，主要受资产折旧摊销、经营性应收应付项目等科目变动影响，具体分析如下：

（1）资产折旧摊销

报告期内，公司计提固定资产折旧、使用权资产折旧和无形资产摊销对净利润的合计影响金额分别为 746.80 万元、1,389.28 万元和 890.86 万元，导致公司净利润下降，对经营性现金流无影响，因而导致净利润与现金流产生差异。

（2）经营性应收应付项目

经营性应收应付项目的具体情况如下：

单位：万元

补充资料	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
应收账款变动的影响（期初-期末）	-5,778.20	450.46	-3,365.23
应收票据变动的影响（期初-期末）	538.51	-180.29	-354.69
应收款项融资变动的影响（期初-期末）	266.07	-125.28	-2,660.61
应付账款变动的影响（期末-期初）	1,270.76	-2,314.85	698.80
应付职工薪酬变动的影响（期末-期初）	-249.24	652.55	1,364.02
合同负债变动的影响（期末-期初）	-429.19	-3,655.03	-1,859.27
其他变动	-888.72	-3,014.34	-5,506.07

合计	**-5,270.02**	**-8,186.78**	**-11,683.05**

注：其他变动主要构成：①应收票据背书工程设备供应商款项：公司 2023 年、2024 年、2025 年 1-5 月收到客户背书的票据并用于支付工程设备供应商款项分别为 2,298.19 万元、1,242.67 万元、77.38 万元，会降低公司的经营性现金流入。②低信用等级票据贴现款项：公司 2023 年、2024 年、2025 年 1-5 月收到低信用等级票据并贴现影响，导致销售商品、提供劳务收到的现金减少 4,381.53 万元、2,674.23 万元、941.37 万元，2023 年、2024 年、2025 年 1-5 月取得借款收到的现金增加 4,381.53 万元、2,674.23 万元、941.37 万元。

由上表可以看出，经营性应收应付中变动较大的项目主要为应收账款、应收票据、应付账款和合同负债。随着公司经营规模的扩增，应收账款、应收票据、应付账款和合同负债均有较大的波动，对经营活动产生的现金流量净额与净利润产生较大差异。

综上，报告期内，公司各期经营活动现金流低于净利润主要是因为随着公司业务规模扩张，资产折旧摊销、经营性应收项目、经营性应付项目等科目变动造成，各期经营活动现金流远低于净利润具有合理性。公司下游客户以大型汽车零部件生产厂商为主，信用状况良好，公司经营情况良好，具备稳定的经营性现金流入；随着销售收入的增加，期间费用、固定成本投入相比销售收款比例将会降低，经营活动现金流将会得到改善。

二、说明公司报告期内长短期借款的基本情况、主要用途、到期时点、还款安排及期后实际还款情况，是否与公司业务发展规模和资金需求匹配，是否存在大额异常资金转账情况；说明公司向关联方拆入资金的用途、还款安排、约定利息情况及合理性。

（一）说明公司报告期内长短期借款的基本情况、主要用途、到期时点、还款安排及期后实际还款情况，是否与公司业务发展规模和资金需求匹配，是否存在大额异常资金转账情况

报告期内，公司各类型借款的借款金额、借款日、还款日等具体情况如下：

贷款银行	借款主体	借款金额（元）	借款日	还款日（实际/预计）	用途
宁波银行股份有限公司四明支行	澳玛特	993,770.12	2023/1/16	2023/11/16	补充流动资金
宁波银行股份有限公司四明支行	澳玛特	862,711.33	2023/2/15	2023/12/15	补充流动资金
宁波银行股份有限公司四明支行	澳玛特	956,289.92	2023/3/15	2024/1/15	补充流动资金
宁波银行股份有限公	澳玛特	999,944.73	2023/4/14	2024/2/14	补充流动资

司四明支行					金
宁波银行股份有限公司四明支行	澳玛特	999,795.19	2023/5/15	2024/3/15	补充流动资金
宁波银行股份有限公司四明支行	澳玛特	999,381.63	2023/6/15	2024/4/15	补充流动资金
宁波银行股份有限公司四明支行	澳玛特	991,753.46	2023/7/14	2024/5/14	补充流动资金
宁波银行股份有限公司四明支行	澳玛特	998,994.94	2023/8/15	2024/6/15	补充流动资金
宁波银行股份有限公司四明支行	澳玛特	998,867.10	2023/9/15	2024/7/15	补充流动资金
宁波银行股份有限公司四明支行	澳玛特	998,289.19	2023/10/16	2024/8/16	补充流动资金
上海浦东发展银行股份有限公司宁波分行	澳玛特	30,000,000.00	2023/2/28	2023/4/6	补充流动资金
上海浦东发展银行股份有限公司宁波分行	澳玛特	9,900,000.00	2023/6/27	2024/4/3	补充流动资金
上海浦东发展银行股份有限公司宁波分行	澳玛特	9,900,000.00	2023/7/17	2024/7/13	补充流动资金
上海浦东发展银行股份有限公司宁波分行	澳玛特	9,900,000.00	2023/7/27	2024/7/24	补充流动资金
上海浦东发展银行股份有限公司宁波分行	澳玛特	2,860,000.00	2023/11/17	2024/11/16	补充流动资金
上海浦东发展银行股份有限公司宁波分行	澳玛特	2,340,000.00	2023/12/18	2024/8/14	补充流动资金
宁波银行股份有限公司四明支行	澳玛特	100,000.00	2022/6/20	2023/5/20	补充流动资金
宁波银行股份有限公司四明支行	澳玛特	4,800,000.00	2022/6/20	2023/7/13	补充流动资金
宁波银行股份有限公司四明支行	澳玛特	100,000.00	2022/6/20	2023/5/20	补充流动资金
宁波银行股份有限公司四明支行	澳玛特	4,800,000.00	2022/6/20	2023/7/13	补充流动资金
兴业银行股份有限公司宁波北仑支行	澳玛特	34,900,000.00	2024/3/28	2025/3/27	补充流动资金
上海浦东发展银行股份有限公司宁波分行	澳玛特	1,500,000.00	2024/4/22	2025/4/21	补充流动资金
上海浦东发展银行股份有限公司宁波分行	澳玛特	1,490,000.00	2024/5/21	2025/5/21	补充流动资金
上海浦东发展银行股份有限公司宁波分行	澳玛特	1,440,000.00	2024/6/20	2025/6/20	补充流动资金
上海浦东发展银行股份有限公司宁波分行	澳玛特	1,000,000.00	2024/7/18	2025/7/17	补充流动资金
上海浦东发展银行股份有限公司宁波分行	澳玛特	1,000,000.00	2024/8/15	2025/8/14	补充流动资金
上海浦东发展银行股份有限公司宁波分行	澳玛特	5,000,000.00	2024/10/18	2025/10/17	补充流动资金
上海浦东发展银行股份有限公司宁波分行	澳玛特	1,000,000.00	2024/10/23	2025/10/22	补充流动资金
上海浦东发展银行股份有限公司宁波分行	澳玛特	1,000,000.00	2024/11/21	2025/11/20	补充流动资金
兴业银行股份有限公司宁波北仑支行	澳玛特	30,000,000.00	2025/3/25	2026/3/22	补充流动资金
中国光大银行股份有限公司宁波北仑支行	澳玛特	10,000,000.00	2025/3/7	2026/4/3	补充流动资金
中国建设银行股份有限公司宁波北仑分行	澳玛特智能装备	1,500,000.00	2023/8/18	注 1	工程项目建设

中国建设银行股份有限公司宁波北仑分行	澳玛特智能装备	11,500,000.00	2023/8/22	注 1	工程项目建设
中国建设银行股份有限公司宁波北仑分行	澳玛特智能装备	7,000,000.00	2023/9/22	注 1	工程项目建设
中国建设银行股份有限公司宁波北仑分行	澳玛特智能装备	3,400,000.00	2023/10/26	注 1	工程项目建设
中国建设银行股份有限公司宁波北仑分行	澳玛特智能装备	2,600,000.00	2023/12/18	注 1	工程项目建设
中国建设银行股份有限公司宁波北仑分行	澳玛特智能装备	6,800,000.00	2024/1/18	注 1	工程项目建设
中国建设银行股份有限公司宁波北仑分行	澳玛特智能装备	5,000,000.00	2024/4/12	注 1	工程项目建设
中国建设银行股份有限公司宁波北仑分行	澳玛特智能装备	3,700,000.00	2024/11/21	注 1	工程项目建设
中国银行股份有限公司宁波北仑新大陆支行	澳玛特智能装备	10,000,000.00	2025/3/24	2025/3/24	补充流动资金
合计		**224,329,798.00**			

注 1:2023 年开始，澳玛特智能装备陆续向建设银行借入长期借款 4,150.00 万元，具体还款计划为：2024 年 12 月 20 日，还本 691,666.67 元；2025 年 6 月 20 日，还本 4,841,666.67 元；2025 年 12 月 20 日，还本 2,075,000.00 元；2026 年 6 月 20 日，还本 5,533,333.33 元；2026 年 12 月 20 日，还本 2,075,000.00 元；2027 年 6 月 20 日，还本 5,533,333.33 元；2027 年 12 月 20 日，还本 2,075,000.00 元；2028 年 6 月 20 日，还本 5,533,333.33 元；2028 年 12 月 20 日，还本 2,075,000.00 元；2029 年 6 月 20 日，还本 6,916,666.67 元；2029 年 12 月 20 日，还本 691,666.67 元；2030 年 6 月 20 日，还本 3,458,333.33 元。

为更好满足建设年产 300 台套新能源汽车动力电池高端专用装备项目以及公司发展的资金需求，公司综合考虑彼时公司货币资金用途、现金周转情况、预测期资金流入净额、项目资金需求等因素后针对该项目建设的资金缺口，于 2023 年开始陆续向建设银行借入长期借款 4,150.00 万元。

报告期内，公司银行短期借款余额占当期营业收入的比例情况具体如下：

单位：万元

项目	2025.31/2025 年	2024.12.31/2024 年	2023.12.31/2023 年
短期借款	5,048.12	4,837.00	4,288.58
营业收入	55,214.70	48,911.62	51,666.98
短期借款占营业收入之比	9.14%	9.89%	8.30%

注：2025 年营业收入金额为 2025 年 1-5 月的营业收入年化后的金额。

2023 年末、2024 年末、2025 年 5 月 31 日，短期借款占营业收入的比例分别为 8.30%，9.89%，9.14%，较为稳定，且占比较低。公司处于快速发展阶段，业务规模不断扩大。随着业务的拓展，对原材料采购、生产运营、市场推广等方面的资金需求也会相应增加，为满足日常营运资金需求、提高资金使用效率，报告期内，公司存在通过银行借款筹集资金的行为。随着公司不断加强经营管理、

经营业绩保持稳定，经营性现金流持续优化，同时公司还通过增资扩股引入新的投资者，获取股权资金支持，使得公司的资金状况得到了持续改善，公司短期借款占营业收入的比例较为稳定，且占比较低。通过短期借款补充流动资金，公司的资金实力将得到保障，支持公司业务进一步发展，确保日常经营周转和临时性需求得到满足，提高经营抗风险能力。

综上所述，公司报告期内长短期借款与公司业务发展规模和资金需求匹配，不存在大额异常资金转账情况。

（二）说明公司向关联方拆入资金的用途、还款安排、约定利息情况及合理性。

报告期内，公司与关联方拆借资金的具体情况如下：

单位：元

关联方	拆借金额	起始日	到期日	约定利息	用途
威力仕	10,000,000.00	2023/2/10	2023/7/21	无	资金周转
威力仕	10,000,000.00	2023/2/10	2023/9/19	无	资金周转
威力仕	4,000,000.00	2023/3/29	2023/8/8	无	资金周转
威力仕	9,000,000.00	2023/6/26	2023/6/27	无	转贷
威力仕	9,900,000.00	2023/6/27	2023/6/30	无	转贷
威力仕	10,000,000.00	2023/6/12	2023/6/19	无	转贷
合计	52,900,000.00	-	-	-	-

报告期内，由于公司资金周转需求，公司关联方威力仕曾于 2023 年 2 月向公司开具两张无真实交易背景的票据，总计 2,000.00 万元，公司当月内向银行贴现，随后分别于 2023 年 7 月和 2023 年 9 月向威力仕各偿还 1,000.00 万元，累计偿还 2,000.00 万元。公司于 2023 年 3 月向关联方威力仕拆入资金 400.00 万元，并于 2023 年 8 月全部偿还。

报告期内，由于威力仕经营业务扩张，日常所需经营资金流转需求增加，需要向商业银行申请贷款以满足融资需求，为满足银行对贷款使用用途的要求，威力仕收到流动资金贷款后，采用通过支付给公司后再转回威力仕的方式获取资金，涉及贷款金额 2,890.00 万元。

上述情形因公司临时进行资金周转，周转时间较短且均在当年还款，故未计提利息费用，具备合理性。

三、说明报告期内应付账款及应付票据的规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，公司采用票据支付是否符合行业惯例。

（一）说明报告期内应付账款及应付票据的规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额匹配性

报告期各期末，公司应付票据及应付账款中，货款及加工费合计金额占当期采购金额的比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日/2025 年 1-5 月	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
应付票据	8,143.40	10,961.78	11,508.52
其中：原材料采购款及委托加工费	8,143.40	10,961.78	11,508.52
应付账款	16,865.46	15,594.70	17,909.55
其中：原材料采购款及委托加工费	15,733.65	12,782.82	14,052.77
原材料采购款及委托加工费小计	**23,877.05**	**23,744.60**	**25,561.29**
当期原材料及委托加工采购金额	14,897.91	32,271.36	31,621.73
应付票据、应付账款中货款及加工费占当期材料及加工费采购金额的比重	66.78%	73.58%	80.83%

注：2025 年 1-5 月应付票据、应付账款中货款及加工费占当期材料及加工费采购金额的比重已年化处理。

报告期各期末，公司应付账款的账龄情况如下：

单位：万元

应付账款账龄	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
1 年以内	16,681.47	14,816.91	17,694.13
1 至 2 年	143.00	632.75	189.95
2 至 3 年	8.05	122.10	1.00
3 年以上	32.94	22.94	24.47
合计	**16,865.46**	**15,594.70**	**17,909.55**

报告期各期末，公司应付票据的账龄情况如下：

单位：万元

应付票据账龄	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
1 年以内	8,143.40	10,961.78	11,508.52
合计	**8,143.40**	**10,961.78**	**11,508.52**

公司采购的原材料主要分为铸件、钢件、铜件、轴承、钣金件等。公司所用原材料的采购工作，由采购部门统一负责，主要采取“以销定产、以产定采”的模式。具体来说，公司根据销售需求情况制定生产计划，生产部门根据生产计划并参考现有库存量的情况提出采购需求，然后由采购部门向合格供应商实施采购。公司采购具体分为定制件采购和标准件采购。标准件指市场可以充分提供的、公司提出性能需求后即可以市场价格采购的专用件，主要包括电器元件、液压件及其他标准件等；定制件采购指针对部分定制化程度较高的零部件，由公司提供技术图纸、质量标准和技术要求进行采购，公司主要通过这种方式采购定制化程度较高的机械零件、钣金件、毛坯件等。公司对定制件的采购，基于钢板、铜等基础原材料的市场价格波动采用“材料成本+加工费”的定价机制。公司结算模式主要为“货到验收后付款”，部分为“预付款模式”。公司建立了以生产计划为中心的柔性采购模式和合格供应商体系，保证材料质量可靠。公司与主要供应商形成了长期稳定的合作关系。根据不同业务需求和库存情况，公司针对性地设定了不同原材料的安全库存，以合理安排采购，减少仓库存放时间，确保供应链高效运作和材料质量稳定。在采购过程中，公司公平对待供应商，确保其合法权益，与供应商合作稳定，未发生重大诉讼或纠纷。

由上表以及采购政策说明可见，公司应付票据和应付账款中主要系应付材料采购货款与材料加工费，报告期各期末，应付票据、应付账款中货款及加工费合计占当期材料及加工费采购金额的比重总体较为稳定。报告期内，公司应付票据账龄均为 1 年以内，应付账款账龄以 1 年以内为主，应付票据及应付账款金额波动符合公司生产经营需求，其规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额较为匹配。

（二）说明公司采用票据支付符合行业惯例

单位：万元

同行业上市公司	科目	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
宁波精达	应付票据	6422.14	6,034.59	7,619.98
亚威股份	应付票据	36,603.78	46,765.30	52,148.20
豪辉科技	应付票据	1535.35	418.66	128.81
虹瑞智能	应付票据	1441.66	1,270.00	930.38
公司	**应付票据**	**8,143.40**	**10,961.78**	**11,508.52**

注：上述财务数据均摘自各上市公司定期报告，2025 年 5 月 31 日比较的同行业数据使

用 2025 年 6 月 30 日半年度报告数据。

如上表所示，同行业可比上市公司期末均存在应付票据余额。公司从控制财务风险、提高资金流动性的角度出发，使用票据进行结算，符合公司的实际情况，并且结合同行业可比上市公司来看，公司采用票据支付符合行业惯例。

四、结合公司借款情况、货币资金余额、经营活动现金流量、银行授信额度等因素，说明公司针对应付账款、应付票据和借款的还款计划及资金来源、还款能力，公司是否存在资金流紧张的情形，是否存在较大的长短期偿债风险和流动性风险，公司的应对措施及有效性。

报告期内，公司借款到期后用自有资金进行还款，不存在到期无法偿还的情形，公司借款、货币资金、应付账款等科目的余额的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025.5.31	2024.12.31	2023.12.31
货币资金	2,653.54	3,279.24	4,650.43
交易性金融资产	-	1,394.15	1,529.10
应收票据	3,910.32	4,449.31	4,266.02
应收账款	20,546.55	14,954.32	15,843.61
应收款项融资	3,139.00	3,405.07	3,279.79
预付款项	370.52	330.25	484.81
其他应收款	126.82	450.16	434.28
存货	16,855.99	16,416.05	15,758.39
合同资产	834.93	327.18	96.05
其他流动资产	1,554.57	1,695.21	500.49
流动资产合计	**49,992.25**	**46,700.94**	**46,842.96**
短期借款	9,843.66	7,302.74	4,588.58
应付票据	8,143.40	10,961.78	11,508.52
应付账款	16,865.46	15,594.70	17,909.55
合同负债	8,534.46	8,963.64	12,618.67
应付职工薪酬	3,381.72	3,630.96	2,978.41
应交税费	887.90	886.15	766.28
其他应付款	96.29	78.60	27.90
一年内到期的非流动负债	2,072.37	1,042.58	405.37
其他流动负债	4,265.46	4,602.48	5,101.28
流动负债合计	**54,090.71**	**53,063.63**	**55,904.56**
流动资金（流动资产减流动负债）	**-4,098.46**	**-6,362.69**	**-9,061.60**

如上表所述，公司营运资金虽仍为负数，但近年来呈现持续改善的良好态势。未来随着公司经营规模的扩大，销售收入的增长，公司通过加强应收账款回收、优化库存结构、改善供应链管理等系列措施，将有效缓解短期偿债压力，增强流

动性管理能力。

报告期内，公司经营活动现金流量的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025.5.31	2024.12.31	2023.12.31
经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	10,065.88	33,604.38	34,075.61
收到的税费返还	462.64	354.26	523.55
收到其他与经营活动有关的现金	640.07	1,235.25	848.58
经营活动现金流入小计	11,168.59	35,193.89	35,447.74
购买商品、接受劳务支付的现金	7,444.37	25,218.28	26,552.59
支付给职工以及为职工支付的现金	3,757.18	6,704.30	4,746.30
支付的各项税费	1,057.26	2,614.82	2,905.51
支付其他与经营活动有关的现金	1,885.94	4,135.18	3,777.82
经营活动现金流出小计	14,144.75	38,672.58	37,982.22
经营活动产生的现金流量净额	**-2,976.17**	**-3,478.69**	**-2,534.48**
票据支付工程设备供应商款项（注 1）	77.38	1,242.67	2,298.19
收到低信用等级票据并贴现（注 2）	941.37	2,674.23	4,381.53
考虑上述两个因素后的现金流量净额	-1,957.41	438.21	4,145.24

注 1：公司 2023 年、2024 年、2025 年 1-5 月收到客户背书的票据并用于支付工程设备供应商款项分别为 22,981,930.15 元、12,426,713.49 元、773,811.00 元。

注 2：公司 2023 年、2024 年、2025 年 1-5 月收到低信用等级票据并贴现，导致销售商品、提供劳务收到的现金减少 43,815,318.91 元、26,742,281.54 元、9,413,733.60 元，2023 年、2024 年、2025 年 1-5 月取得借款收到的现金增加 43,815,318.91 元、26,742,281.54 元、9,413,733.60 元。

截至 2025 年 12 月 9 日，公司现有授信额度共计 39,150.00 万元，已使用金额 17,022.77 万元，尚可使用金额 22,127.23 万元，具体情况如下：

单位：万元

授信银行	总授信额度	已用额度	剩余额度
兴业银行股份有限公司	14,000.00	4,495.10	9,504.90
上海浦东发展银行股份有限公司	21,000.00	8,931.00	12,069.00
中国建设银行股份有限公司	4,150.00	3,596.67	553.33
合计	**39,150.00**	**17,022.77**	**22,127.23**

根据公司 2025 年 5 月 31 日长期借款情况，公司还款计划如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度及以后
本金	691.67	2,760.83	760.83	760.83	1,106.67
利息	130.33	93.48	61.50	41.53	23.72
合计	**822.00**	**2,854.31**	**822.33**	**802.36**	**1,130.38**

2023 年至 2025 年，随着公司经营规模扩张，货币资金等流动资产金额总体

有所减少，应付账款、银行借款也相应有所增加。为了应对流动性风险可能对公司生产经营产生的不利影响，公司采取的措施主要包括：①提高应收账款周转率，加快回款速度；②利用自身较好的信用资信，建立和维护与多家银行的合作关系，保证银行融资的持续性；③优化债务结构，增加银行借款的资金渠道。调整流动负债和非流动负债结构，从而有效防范短期偿债风险；④制订合理的资金预算，合理统筹安排资金，减少经营过程中不必要的资金使用，避免可能出现的未及时归还本金和利息的风险；⑤引入投资者，补充自身流动资金。公司将根据后续实际经营状况及资金需求，结合公司对债务风险的内部控制措施，妥善安排后续融资计划。公司借款、应付票据、应付账款到期后用自有或自筹资金进行还款，不存在到期无法偿还借款的情形，公司对债务风险的控制措施有效。

报告期各期，公司货币资金余额分别为 4,650.43 万元、3,279.24 万元、2,653.54 万元；截至 2025 年 12 月 9 日，公司拥有尚未使用的授信额度为人民币 22,127.23 万元； 2025 年 7 月，公司引入新的投资人苏州嘉元安智创业投资合伙企业（有限合伙）、嘉兴佳翼载诚创业投资合伙企业（有限合伙），合计增资 2,500.00 万元。因此，公司有足够的流动性以维系持续经营，不存在资金流紧张的情形，也不存在较大的长短期偿债风险和流动性风险。

【中介机构回复】

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查过程

针对上述问题，主办券商执行的主要核查程序如下：

1、复核将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况，分析公司各期经营活动现金流量远低于净利润的原因及合理性

2、对公司财务总监进行访谈，了解新增借款的原因以及期后还款安排，判断是否与公司发展规模和资金需求匹配；并询问公司向关联方资金拆借相关背景，资金用途以及后续还款安排，判断其合理性；

3、获取公司银行借款合同，核查公司发生银行借款的银行账户流水记录，

核实银行借款用途；

4、查阅公司关于关联方资金拆借相关内部控制制度，判断资金拆借的合理性；

5、检查关联方资金拆借相关合同、银行流水记录。

6、获取公司报告期各期末应付票据、应付账款余额明细以及查阅公司报告期的采购政策，分析报告期各期变动情况及原因，以及公司各期末应付票据、应付账款与各期采购额匹配情况；

7、查询同行业可比上市公司年度财务报告及其他相关资料，分析公司采用应收票据、应付票据是否符合行业惯例。

8、获取公司货币资金、借款管理相关内部控制制度，执行穿行测试、凭证测试等审计程序，以验证相关内控制度的设计合理性与运行有效性；

9、对公司财务总监进行访谈，了解货币资金余额、新增借款的原因、借款的还款计划及资金来源、还款能力，询问银行的授信额度，判断公司是否存在资金流紧张的情形，是否存在较大的长短期偿债风险和流动性风险；

10、分析、复核公司报告期内经营活动产生的现金流量净额及现金流量表补充资料编制的计算过程，关注是否符合公司的销售政策、采购政策、信用政策变化的实际情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

1、报告期内，公司各期经营活动现金流远低于净利润主要是因为随着公司业务规模扩张，资产折旧摊销、经营性应收项目、经营性应付项目等科目变动造成，各期经营活动现金流远低于净利润具有合理性；

2、报告期内，公司短期借款主要用于购买原材料、偿还前期借款等用途，长期借款主要用于工程建设。各项借款均在借款合同约定使用范围及期限内使用，未发生借款违约行为；

3、报告期内，公司长短期借款与公司业务发展规模和资金需求相匹配，具有商业合理性，不存在大额异常资金转账情况；

4、报告期内，公司与关联方资金拆借真实，资金拆借的主要原因为资金周转和转贷需要，并且拆借资金于当年全部偿还。因周转时间较短且均在当年还款，故未计提利息费用，具备合理性。

5、报告期内应付账款及应付票据的规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额较为匹配。公司采用票据支付符合行业惯例。

6、公司借款、应付票据、应付账款到期后用自有或自筹资金进行还款，不存在到期无法偿还借款的情形；

7、公司不存在资金流紧张的情形，不存在较大的长短期偿债风险和流动性风险。为降低偿债风险，公司根据自身的经营模式，通过提高应收账款周转率、与银行建立良好的合作关系、增加银行借款的资金渠道、制订合理的资金预算、积极引入投资者等手段制定了较为可行的债务风险控制措施并得到了有效地运行。

8.3 关于合同负债。

根据申报文件，报告期各期末，公司合同负债分别为 12,618.67 万元、8,963.64 万元、8,534.46 万元，均为预收货款。请公司：①结合公司生产、交付、确认收入及结算周期等，说明合同负债规模与公司经营规模的匹配情况，是否与合同约定、付款进度、履约义务及行业惯例相符，与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性。②说明合同负债期后结转情况，是否存在结转日期超过 1 年的合同负债，如存在，说明所对应的客户、具体金额及形成原因，尚未确认收入的原因及合理性，是否存在通过合同负债项目调节成本、收入确认时点及金额的情况。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合公司生产、交付、确认收入及结算周期等，说明合同负债规模与

公司经营规模的匹配情况，是否与合同约定、付款进度、履约义务及行业惯例相符，与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性。

报告期各期末，公司合同负债规模与公司经营规模的匹配关系列示如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
合同负债余额①	8,534.46	8,963.64	12,618.67
合同负债对应的合同签订数量	261.00	215.00	196.00
对应合同签订总额②	34,976.61	32,885.08	36,380.31
合同付款进度①*1.13/②	27.57%	30.80%	39.19%
期末发出商品及在产品金额③	11,443.20	11,288.78	9,134.76
合同负债占存货成本比例①/③	74.58%	79.40%	138.14%

报告期内，公司合同负债主要为高速精密冲压机床销售的预收款。公司主要采用“预收款-发货款-验收款-质保款”的结算模式，即公司通常在合同签订时预收客户 10%至 40%货款，在公司产品发货前或在公司产品到货时预收客户 30%的货款，在产品验收并确认收入前，合同约定预收比例通常在 40%至 70%左右。公司各期末合同负债对应合同付款进度分别为 39.19%、30.80%和 27.57%，与公司同客户约定的结算政策、付款进度、履约义务基本相符。

报告期各期末，公司合同负债金额占对应的发出商品及在产品比例分别为 138.14%、79.40%和 74.58%。2023 年末公司合同负债金额占对应的发出商品及在产品比例偏高，主要系公司 2023 年业务规模增加较快，新签订单规模较大，客户按合同总金额支付 10%-40%左右预付款，而公司仅开始生产部分设备，逐批交付，截至期末未能全部完工、发货或安装调试验收完成，因此导致合同负债占存货成本比重较高。

同行业公司合同负债情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日				
	宁波精达	亚威股份	虹瑞智能	豪辉科技	澳玛特
合同负债余额①	32,013.35	74,493.50	559.64	737.40	8,534.46
期末发出商品及在产品金额②	40,123.70	78,405.05	1,087.63	2,390.83	11,443.20
合同负债占存货成本比例①/②	79.79%	95.01%	51.45%	30.84%	74.58%
同行业平均值	**64.27%**				**74.58%**
项目	**2024 年 12 月 31 日**				
合同负债余额①	28,102.20	70,744.47	168.70	1,314.08	8,963.64
期末发出商品及在产品金额②	35,428.78	78,463.19	935.14	1,629.73	11,288.78
合同负债占存货成本比例①/②	79.32%	90.16%	18.04%	80.63%	79.40%
同行业平均值	**67.04%**				**79.40%**

项目	2023 年 12 月 31 日				
合同负债余额①	35,779.29	58,120.70	247.90	582.87	12,618.67
期末发出商品及在产品金额②	38,182.79	59,876.69	1,002.04	1,421.90	9,134.76
合同负债占存货成本比例①/②	93.71%	97.07%	24.74%	40.99%	138.14%
同行业平均值	**64.13%**				**138.14%**

注：2025 年 5 月 31 日同行业可比公司数据为 2025 年 6 月 30 日半年度报告数据。

由上表可知，公司 2024 年 12 月 31 日、2025 年 5 月 31 日合同负债占存货成本比例相对于同行业公司平均值略高，主要系同行业虹瑞智能、豪辉科技比例较低，拉低平均水平，公司 2024 年 12 月 31 日、2025 年 5 月 31 日合同负债占存货成本比例及波动与同行业宁波精达总体相符。2023 年 12 月 31 日合同负债占存货成本比例较同行业公司高，主要系公司 2023 年业务规模增加较快，新签订单规模较大，客户按合同总金额支付 10%-40%左右预付款，而公司仅开始生产部分设备，逐批交付，截至期末未能全部完工、发货或安装调试验收完成，因此导致占比较高。

综上，公司合同负债规模与公司经营规模匹配，与合同约定、付款进度、履约义务及行业惯例相符，与同行业可比公司不存在明显差异，具备合理性。

二、说明合同负债期后结转情况，是否存在结转日期超过 1 年的合同负债，如存在，说明所对应的客户、具体金额及形成原因，尚未确认收入的原因及合理性，是否存在通过合同负债项目调节成本、收入确认时点及金额的情况

（一）说明合同负债期后结转情况

报告期各期末，公司合同负债账龄及期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
合同负债	8,534.46	8,963.64	12,618.67
其中：一年以内	6,762.11	7,485.86	10,031.66
一年以上	1,772.35	1,477.78	2,587.01
一年以上账龄占比	20.77%	16.49%	20.50%
结转为营业收入	4,838.52	6,248.10	10,688.16
结转比例	56.69%	69.70%	84.70%

注：表中营业收入统计范围截至 2025 年 10 月 31 日。

报告各期，合同负债期后结转比例分别为 84.70%、69.70%、56.69%，期后结转情况良好。

（二）是否存在结转日期超过 1 年的合同负债，如存在，说明所对应的客

户、具体金额及形成原因，尚未确认收入的原因及合理性，是否存在通过合同负债项目调节成本、收入确认时点及金额的情况

报告期各期末，公司账龄1年以上合同负债金额占比分别为20.50%、16.49%、20.77%，存在一定波动，主要系受合同规模、安装条件、下游行业周期等因素影响，部分合同实施周期较长，由于在合同达到收入确认条件前公司通常已根据合同约定收取一定金额的合同进度款，故形成了账龄1年以上的合同负债。

报告期各期末账龄一年以上、单个合同超过100万元的合同负债情况、形成原因、尚未确认收入原因如下：

单位：万元

2025 年 5 月 31 日								
序号	客户名称	合同号	合同负债余额	占比	一年以上金额	形成原因	合同约定付款条件	长期未确认收入合理性
1	广西惠科智能显示有限公司	H120190710003	425.73	100.00%	425.73	预付货款	发货前全额支付	客户产线建设延期未提货
2	宜宾震裕汽车部件有限公司	SJF220813-1	283.78	100.00%	283.78	预付款，客户陆续提货	1、合约成立三日内支付 40%定金；2、中间款 30%于机器出货前支付；3、合同金额的 20%于机器安装、调试完成验收合格后支付（发货 2 个月后如买方没有安排验收，则视为验收合格）；4、尾款 10%于机器安装、调试完成验收合格后三个月内支付。	客户未验收，截至本回复出具之日已陆续完成安装调试验收
3	宁德震裕汽车部件有限公司	SJF230704-1	187.08	100.00%	187.08	预付款	1、合约成立三日内支付 40%定金；2、机器出货前支付中间款 30%；3、机器安装、调试完成验收合格后支付合同金额的 20%(发货 2 个月后如买方没有安排验收，则视为验收合格)；4、机器安装、调试完成验收合格后三个月内支付合约尾款 10%。	客户未验收，截至本回复出具之日已完成安装调试验收
4	万盛兴精密技术（惠州）有限公司	WSXGZ2020012	156.64	100.00%	156.64	预付款	1.本合同签订后七个工作日内支付合同总金额 30%作为定金；2.标的物出货前支付合同总金额的 20%；3.标的物运送到本合同交货地点并安装调试完成验收合格后支付合同总金额的 40%；4.安装调试完成验收合格之日起计 1 年免费质保期后且卖方履行维保义务符合约定后支付合约总金额的 10%。	客户违约，2025 年 6 月已结束合同并收取违约金
2024 年 12 月 31 日								

序号	客户名称	合同号	合同负债余额	占比	一年以上金额	形成原因	合同约定付款条件	长期未确认收入合理性
1	广西惠科智能显示有限公司	H120190710003	425.73	100.00%	425.73	预付货款	发货前全额支付	客户产线建设延期未提货
2	宜宾震裕汽车部件有限公司	SJF220813-1	369.09	100.00%	369.09	预付款，客户陆续提货	1、合约成立三日内支付 40%定金；2、中间款 30%于机器出货前支付；3、合同金额的 20%于机器安装、调试完成验收合格后支付（发货 2 个月后如买方没有安排验收，则视为验收合格）；4、尾款 10%于机器安装、调试完成验收合格后三个月内支付。	截至 2024 年 12 月 31 日，客户部分设备暂未验收
3	万盛兴精密技术（惠州）有限公司	WSXGZ2020012	156.64	100.00%	156.64	预付款	1.本合同签订后七个工作日内支付合同总金额 30%作为定金；2.标的物出货前支付合同总金额的 20%；3.标的物运送到本合同交货地点并安装调试完成验收合格后支付合同总金额的 40%；4.安装调试完成验收合格之日起计 1 年免费质保期后且卖方履行维保义务符合约定后支付合约总金额的 10%。	客户违约，2025 年 6 月已结束合同并收取违约金
4	宁德震裕汽车部件有限公司	SJF230704-1	119.20	100.00%	119.20	预付款	1、合约成立三日内支付 40%定金；2、机器出货前支付中间款 30%；3、机器安装、调试完成验收合格后支付合同金额的 20%(发货 2 个月后如买方没有安排验收，则视为验收合格)；4、机器安装、调试完成验收合格后三个月内支付合约尾款 10%。	截至 2024 年 12 月 31 日，因客户产线建设进度部分设备暂未验收
2023 年 12 月 31 日								
序号	**客户名称**	**合同号**	**合同负**	**占比**	**一年**	**形成原因**	**合同约定付款条件**	**长期未确认收入合**

			债余额		以上金额			理性
1	广西惠科智能显示有限公司	H120190710003	425.73	100.00%	425.73	预付货款	发货前全额支付	客户产线建设延期未提货
2	宜宾震裕汽车部件有限公司	SJF220813-1	434.83	82.68%	359.50	预付款，客户陆续提货	1、合约成立三日内支付 40%定金；2、中间款 30%于机器出货前支付；3、合同金额的 20%于机器安装、调试完成验收合格后支付（发货 2 个月后如买方没有安排验收，则视为验收合格）；4、尾款 10%于机器安装、调试完成验收合格后三个月内支付。	截至 2023 年 12 月 31 日，因客户产线建设进度部分设备暂未验收
3	泰信电机（苏州）有限公司	WWD220601-1	424.78	50.00%	212.39	预付款	1、合约签约后七日内付至定金 40%；2、交货前一周内将货款付中间款 40%；3、机器安装、调试完成后 6 个月内付尾款 20%。	截至 2023 年 12 月 31 日，因客户产线建设进度部分设备暂未验收
4	浙江路润集团有限公司	SJF220923-1	530.97	32.00%	169.91	预付款	1、合约成立三日内支付定金 30%；2、合同签订三个月内支付中间款 30%；3、出货前一周内支付中间款 30%；4、机器安装、调试完成验收合格后一个月内付清尾款 10%。	截至 2023 年 12 月 31 日，因客户产线建设进度部分设备暂未验收
5	万盛兴精密技术（惠州）有限公司	WSXGZ2020012	156.64	100.00%	156.64	预付款	1.本合同签订后七个工作日内支付合同总金额 30%作为定金；2.标的物出货前支付合同总金额的 20%；3.标的物运送到本合同交货地点并安装调试完成验收合格后支付合同总金额的 40%；4.安装调试完成验收合格之日起计 1 年免费质保期后且卖方履行维保义务符合约定后支付合约总金额的 10%。	客户违约，2025 年 6 月已结束合同并收取违约金

6	苏州斯莱克精密设备股份有限公司	WF220822-1	695.47	20.84%	144.96	预付款	1、合约成立三日内支付定金 30%；2、机器出货前支付中间款 60%；3、机器安装、调试合格后三个月内支付尾款 10%。	截至 2023 年 12 月 31 日，因客户产线建设进度部分设备暂未验收
7	A.N.D. TRADING DEVELOPMENT LIMITED	AMT20130718-01	220.71	58.47%	129.05	预付款	1、支付 30%作为定金；2、发货前支付 70%;	截至 2023 年 12 月 31 日，因客户产线建设进度部分设备暂未验收
8	“Stanzen”Co LTD	65	173.56	59.93%	104.02	预付款	1、合同签订后预付合同金额的 40%；2、发货前支付合同金额的 50%；3、设备到厂后支付合同金额的 10%。	截至 2023 年 12 月 31 日，因客户产线建设进度部分设备暂未验收

综上，报告期各期末账龄一年以上合同负债主要系部分客户产线建设延期未提货或部分客户尚未完成安装调试验收所致，公司不存在通过合同负债项目调节成本、收入确认时点及金额的情况。

【中介机构回复】

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查过程

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

1、了解并测试申请人合同负债相关内部控制，涵盖销售合同签订、预收款收取、订单执行、生产交付、收入确认等环节，验证控制设计与运行的有效性。

2、获取申请人报告期各期末合同负债明细台账、对应销售合同台账，核实合同负债的形成依据，包括合同签订时间、金额、预收款比例、履约义务约定等关键条款。

3、结合申请人的结算模式，抽查主要销售合同的预收款条款，对比合同负债余额与合同约定预收款比例、付款进度的匹配性，复核预收款计算的准确性。

4、取得报告期各期末存货明细、生产进度报表、交付记录，分析合同负债与存货规模、生产进度、履约义务完成情况的关联性，验证合同负债形成的合理性。

5、收集同行业可比公司的年度报告、招股说明书等公开资料，提取合同负债、存货相关数据，计算合同负债占存货成本比例等指标，与申请人进行对比分析。

6、访谈申请人销售负责人、财务负责人及生产负责人，了解公司生产周期、交付流程、收入确认政策、结算周期等经营特点，核实合同负债规模与经营规模的匹配逻辑。

7、抽样检查合同负债对应的银行收款回单、记账凭证，确认预收款收取的真实性与会计核算的准确性。

8、分析报告期内合同负债余额、对应合同签订数量及总额的变动趋势，结合营业收入增长情况，评估合同负债与经营规模的联动性。

9、了解并测试申请人合同负债期后结转相关内部控制，涵盖订单执行跟踪、收入确认审批、账龄划分等环节，验证控制设计与运行的有效性。

10、获取报告期各期末合同负债明细台账、账龄分析表，复核账龄划分的准确性，重点核查一年以上合同负债的客户名称、金额、合同号及形成时间。

11、取得报告期各期末合同负债期后结转明细表，追踪合同负债结转至营业收入的凭证、银行回款记录、客户验收单等资料，核实结转的真实性与及时性。

12、针对一年以上合同负债，抽样查阅对应的销售合同，核实合同约定的交付时间、验收标准、付款进度等条款，结合生产进度报表、交付记录，分析未确认收入的原因。

13、分析报告期内合同负债结转比例的变动趋势，结合行业特点、项目实施周期，评估结转比例波动的合理性。

14、核查申请人收入确认政策，对比合同约定的收入确认条件与实际执行情况，判断是否存在通过延迟或提前确认收入调节利润的情形。

15、抽样函证主要长期合同负债客户，确认合同执行进度、未验收/未提货原因及后续付款计划，验证相关信息的真实性。

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

1、申请人合同负债规模与经营规模匹配性良好。报告期各期末合同负债余额随合同签订数量及总额变动，对应付款进度与公司的结算模式、合同约定预收款比例一致，反映了公司业务规模扩张带来的预收款增长。

2、申请人合同负债与合同约定、付款进度、履约义务及行业惯例相符。合同负债主要为高速精密冲压机床销售预收款，其形成与客户按合同支付预付款、公司履行生产交付义务的进度相匹配；2023 年末合同负债占存货成本比例偏高，

系当年新签订单规模较大但部分设备未完工、发货或安装调试验收未完成所致，符合行业生产交付特点。

3、申请人合同负债与同行业可比公司不存在明显差异，具有合理性。2024 年 12 月 31 日、2025 年 5 月 31 日申请人合同负债占存货成本比例与同行业宁波精达总体相符；2023 年末占比高于行业平均值，主要受自身业务扩张节奏影响，且同行业公司因业务结构、结算政策不同存在差异，整体处于合理区间。

4、申请人合同负债期后结转情况真实、正常。报告期各期末合同负债期后结转比例波动主要受合同实施周期、客户验收进度影响，符合行业设备销售的交付与确认特点。

5、申请人存在结转日期超过 1 年的合同负债，相关情况具备合理性，主要系客户未提货、项目执行放缓或尚未完成安装调试，与合同约定的交付、验收条款一致，不存在合作纠纷或无法执行的情形，部分客户已在期后完成验收并结转收入。公司不存在通过合同负债项目调节成本、收入确认时点及金额的情况。

8.4 关于期间费用。

根据申报文件，报告期各期，公司期间费用分别为 7,108.20 万元、7,840.76 万元和 3,501.09 万元，占营业收入的比重分别为 13.75%、16.03%和 15.22%。请公司：①分别说明公司销售费用率、管理费用率和研发费用率与同行业可比公司对比情况，是否存在显著差异及合理性。②结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因。③说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用归集方法与同行业公司是否存在重大差异，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定。④说明研发人员认定标准、数量及结构，研发能力与研发项目的匹配性；公司是否存在混岗的研发项目，参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性、完整性。

【公司回复】

一、分别说明公司销售费用率、管理费用率和研发费用率与同行业可比公司对比情况，是否存在显著差异及合理性。

（一）公司销售费用率与同行业可比公司对比情况，是否存在显著差异及合理性

报告期各期，公司与同行业可比公司销售费用率情况如下：

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
宁波精达	7.65%	8.09%	8.31%
亚威股份	6.78%	6.74%	6.85%
虹瑞智能	7.16%	4.66%	6.24%
豪辉科技	3.51%	4.71%	3.85%
行业平均	**6.28%**	**6.05%**	**6.31%**
本公司	**5.92%**	**5.74%**	**6.13%**

注：同行业可比公司 2025 年 1-6 月营业收入为半年报数据，公司为 2025 年 1-5 月营业收入。

根据上表，报告期内公司销售费用率低于宁波精达和亚威股份，高于豪辉科技，同时略低于同行业可比公司平均值，公司销售费用率与同行业可比公司不存在显著差异。

（二）公司管理费用率与同行业可比公司对比情况，是否存在显著差异及合理性

报告期各期，公司与同行业可比公司管理费用率情况如下：

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
宁波精达	5.48%	5.13%	5.40%
亚威股份	4.95%	4.56%	4.41%
虹瑞智能	5.63%	4.57%	6.17%
豪辉科技	3.74%	4.37%	5.31%
行业平均	**4.95%**	**4.66%**	**5.32%**
本公司	**4.59%**	**4.73%**	**3.00%**

注：同行业可比公司 2025 年 1-6 月营业收入为半年报数据，公司为 2025 年 1-5 月营业收入。

根据上表，报告期内公司管理费用率略低于宁波精达，与亚威股份、虹瑞智能和豪辉科技基本一致，同时与同行业可比公司平均值基本一致，公司管理费用率与同行业可比公司不存在显著差异。

（三）公司研发费用率与同行业可比公司对比情况，是否存在显著差异及合理性

报告期各期，公司与同行业可比公司研发费用率情况如下：

公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
宁波精达	5.05%	4.34%	4.79%
亚威股份	5.66%	7.30%	6.28%
虹瑞智能	5.00%	5.59%	7.33%
豪辉科技	4.80%	4.11%	4.06%
行业平均	**5.21%**	**5.33%**	**5.61%**
本公司	**4.29%**	**5.01%**	**4.22%**

注：同行业可比公司 2025 年 1-6 月营业收入为半年报数据，公司为 2025 年 1-5 月营业收入。

根据上表，报告期内公司研发费用率低于亚威股份，和宁波精达、虹瑞智能和豪辉科技基本一致，同时略低于同行业可比公司平均值，公司研发费用率与同行业可比公司不存在显著差异。

二、结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因。

报告期内，公司的销售、管理、研发人员薪酬水平与同地区、同行业可比公司对比情况具体如下：

单位：万元/人/月

人员类别	公司名称	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
销售人员	宁波精达	未披露	5.50	5.47
	亚威股份	未披露	1.72	1.92
	虹瑞智能	未披露	3.15	1.96
	豪辉科技	未披露	1.62	1.39
	行业平均	-	**3.00**	**2.69**
	本公司	**2.15**	**2.08**	**1.80**
管理人员	宁波精达	未披露	1.90	1.94
	亚威股份	未披露	1.24	1.15
	虹瑞智能	未披露	0.90	0.95

	豪辉科技	未披露	0.77	1.00
	行业平均	-	**1.20**	**1.26**
	本公司	**1.33**	**1.52**	**1.78**
研发人员	宁波精达	未披露	2.34	2.13
	亚威股份	未披露	1.35	1.28
	虹瑞智能	未披露	1.44	1.37
	豪辉科技	未披露	1.11	1.25
	行业平均	-	**1.56**	**1.51**
	本公司	**1.79**	**1.72**	**1.67**
当地薪酬水平		**1.37**	**1.15**	**1.12**

注 1：同行业可比公司月度薪酬=定期公告中各期间费用中职工薪酬/[（期初员工人数+期末员工人数）/2]；公司月度薪酬=各期费用中职工薪酬/月度加权平均人数；

注 2：2023 年和 2024 年当地薪酬水平来源于浙江省宁波市统计局公布的宁波市非私营单位就业人员平均工资数据，2025 年 1-5 月来源于宁波市统计局和国家统计局宁波调查队发布数据；

注 3：由于同行业可比公司半年报未披露各类人员人数，故未对 2025 年 1-5 月数据进行对比。

根据上表，报告期内，公司销售人员数量略微增长，月平均薪酬也处于上升趋势，主要原因系随着公司经营规模的扩大，公司为提高竞争力，逐步提高了销售人员的工资与提成。公司销售人员月平均薪酬高于亚威股份与豪辉科技，但低于宁波精达与虹瑞智能，总体处于合理水平。

报告期内，公司管理人员增加较多，但月平均薪酬处于下降趋势，主要原因系公司 2024 年度收入下滑，为降本增效降低了管理人员的年终奖。公司管理人员月平均薪酬低于宁波精达，但高于亚威股份、虹瑞智能与豪辉科技，整体来看略高于同行业可比公司均值。

报告期内，公司研发人员人数逐年增加，月平均薪酬相对比较稳定。公司研发人员月平均薪酬低于宁波精达，高于亚威股份、虹瑞智能和豪辉科技，略高于同行业可比公司的平均水平。

三、说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用归集方法与同行业公司是否存在重大差异，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定。

（一）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用归集方法与同行业公司是否存在重大差异，是否存在研发费用与生产成本混同

的情形

1、说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用归集方法与同行业公司是否存在重大差异

（1）研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等

报告期内，公司以研发项目为对象，将发生的研发费用进行归集。公司将研发活动中发生的人工费用（包含工资、福利费、社保公积金费等）、材料费用、折旧与摊销费用等费用界定为研发费用。可直接归属于项目的费用直接计入该研发项目，无法直接归属于研发项目的费用按各研发项目工时进行分摊。公司研发费用开支范围及归集方法、标准具体情况如下：

项目	归集方法及标准
人工费用	从事研发活动员工的工资薪金及社保公积金等，工资以实际参与研发活动的工时进行分配核算。
材料费用	研发部门根据各研发项目的研发需求发起系统申请，领料申请单包括研发项目编号、申请日期、材料名称、规格、数量和申请人签字等信息。研发领料申请通过以后，仓管部门根据经审批的领料单，在系统中确认并进行发料。财务部门每月根据系统生成的各研发项目的研发材料耗用金额入账。
股份支付	从事研发活动员工的股份激励金额。
折旧与摊销	研发相关的折旧和摊销费用是指用于研究开发活动的仪器设备等固定资产的折旧费、租赁产生的使用权资产折旧费、无形资产的摊销费用，对折旧和摊销费用按照各研发项目工时分摊至相应研发项目。
其他费用	与研发活动直接相关的其他费用主要包括技术服务费、专利费、研发人员的差旅费等。对于归属于特定研发项目的相关费用，根据研发人员具体发生的业务活动归集至相应研发项目。对于不能直接归属于特定研发项目的相关费用，按照各研发项目工时分摊至相应研发项目。

公司研发费用执行严格的审批程序，按照研发项目归集研发费用：

①人工费用：公司通过员工考勤记录统计研发人员每天工作的工时，研发项目小组负责人每月负责统计各员工参与研发活动的工时情况，并根据统计的研发工时情况及每月汇总的员工考勤工时制作月度研发工时及占比表，经过研发部负责人审批后，财务根据研发工时及占比表在各研发项目和其他成本费用之间进行合理分摊，分别计入研发费用和其他成本费用；

②材料费用：研发人员根据研发项目推进需求等资料提出领料申请，经研发项目负责人审核后，仓库部门确认研发领料出库单，研发人员进行领料，财务部门根据领料确认研发费用，计入相应的研发项目；

③折旧与摊销：每月末财务部门核算用于研究开发活动的仪器设备等固定资产的折旧费、租赁产生的使用权资产折旧费、无形资产的摊销费用，并计入相应的研发项目；

④其他费用：与研发活动相关的其他费用，根据费用的实际发生，归集至对应项目。

（2）研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异

经查询公开信息，同行业公司的研发费用归集方法及标准如下

公司名称	归集方法及标准
宁波精达	研发支出的归集范围包括职工薪酬、材料耗用、研发资产折旧及摊销、股份支付、委外研发费用、其他。
亚威股份	研发支出的归集范围包括职工薪酬、材料费、研发设备及折旧、无形资产摊销 、测试化验加工费、其他费用。
虹瑞智能	研发支出的归集范围包括职工薪酬、材料费、折旧费、水电费、差旅费等。
豪辉科技	研发支出的归集范围包括材料费、人员工资、折旧、其他等。

经比对同行业公司公开信息，公司研发费用的归集方法符合相关规定，与同行业公司不存在重大差异。

2、是否存在研发费用与生产成本混同的情形

公司按照研发项目归集研发费用，公司生产领料与研发领料在审批流程、领料单据等方面能够清晰区分，工资薪金按照研发部门考勤工时、工资标准进行统计确认，研发相关固定资产等折旧与摊销费能明确区分，不存在研发设备与生产设备无法区分的情况，委托研发费用按照相应的合同进行归集。

综上所述，公司研发费用归集、分配准确，与同行业公司不存在重大差异，符合企业会计准则的规定，不存在研发费用与生产成本混同的情形。

（二）公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定

1、《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》的规定

《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》关于研发人员、研发投入认定的规定为：

“①研发人员认定

研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等。公司应准确、合理认定研发人员，不得将与研发活动无直接关系的人员，如从事后勤服务的文秘、前台、餐饮、安保等人员，认定为研发人员。

A 关于非全时研发人员

对于既从事研发活动又从事非研发活动的人员，当期研发工时占比低于 50%的，原则上不应认定为研发人员。如将其认定为研发人员，公司应结合该人员对研发活动的实际贡献等，审慎论证认定的合理性。

②研发投入认定

研发投入为企业研发活动直接相关的支出，通常包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试费、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。公司应按照企业会计准则相关规定，通过“研发支出”科目准确核算相关支出。”

2、公司关于研发人员、研发投入的认定

报告期内，公司研发人员认定标准为直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员，不存在研发工时占比低于 50%的非全时研发人员认定为研发人员的情形。因此，公司关于研发人员的认定符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》的规定。

公司的研发投入为研发活动直接相关的支出，包括直接工资薪酬、直接材料投入、折旧费用、股份支付费用、委托外部研究开发费用和其他费用等，公司通过“研发支出”并结转至“研发费用”科目进行核算。因此，公司关于研发投入的认定符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》的规定。

四、说明研发人员认定标准、数量及结构，研发能力与研发项目的匹配性；公司是否存在混岗的研发项目，参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性

（一）研发人员认定标准、数量及结构，研发能力与研发项目的匹配性

1、研发人员认定标准、数量及结构

公司研发人员的认定标准为专职研发人员以及研发工时占比不低于 50%的非全时研发人员。

报告期各期末，公司研发人员按学历划分的数量及结构具体如下：

学历	2025 年 5 月 31 日	
	人数	占比
硕士及以上	1	2.13%
本科	18	38.30%
大专及以下	28	59.57%
合计	47	100.00%

2、研发能力与研发项目的匹配性

截至 2025 年 5 月 31 日，公司共有研发人员 47 人，其中本科及以上学历人员占比 40.43%。报告内，公司研发人员数量充足，具有相应的技术背景和行业经验，同时根据研发工作开展的需要适时吸纳优秀技术人才，已形成了一支具备丰富研发经验、人员构成合理，研发组织体系健全的研发团队。

公司研发团队在高精冲压机床设计、加工、装配、调试等方面拥有丰富的研发和工作经验，公司研发项目均为项目制，根据研发内容选任具有相应能力和经验的项目负责人及研发成员公司具备与研发项目相匹配的研发能力。

（二）公司是否存在混岗的研发项目，参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性

1、公司是否存在混岗的研发项目，参与人员及分配情况

公司研发项目通常涉及机床部件的试制、装配与调试，因此，为提升研发效率，除研发人员参与公司研发活动，存在部分生产部门等人员参与研发的情况。公司参与研发活动人员职工薪酬按照其研发工时及占比在各研发项目和其他成本费用之间进行合理分摊，分别计入研发费用和其他成本费用，不存在混同的情形。

2、公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性

报告期内，公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况如下表：

单位：万元

人员	职务	主要负责工作	计入研发费用金额		
			2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
卢锦伟	董事、总经理	对公司的发展战略、研发战略作出前瞻性规划，整体把握公司研发战略方向，确定公司的核心技术路线，并基于长期深耕高速精密冲压机床的工作经验，对高速精密冲压机床工艺技术的优化提供技术指导	6.66	16.46	16.59
竺银军	副总经理	管理公司研发规划及研发工作实	11.38	30.43	30.27
合计			**18.04**	**46.89**	**46.86**

公司上述人员实际负责或参与研发工作，薪酬计入研发费用与其职位和工作内容相匹配，具备合理性。

【中介机构回复】

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性、完整性。

一、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

（一）获取公司薪酬制度、董监高名单、薪酬明细表，计算关键管理人员的薪酬水平；访谈公司管理层，了解公司关键管理人员薪酬变动的原因；查询同行

业可比公司、同地区相近行业的上市公司关键管理人员薪酬水平，分析其与公司薪酬水平差异情况；

（二）查阅报告期内公司董事会、监事会、股东大会会议文件，了解董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员的变化情况；

（三）取得申报期间公司董监高、销售人员、管理人员、研发人员薪酬发放资料，同行业可比公司董监高、销售人员、管理人员、研发人员发放相关资料，查询同地区人均薪酬情况，核查公司董监高、销售人员、管理人员、研发人员的薪酬情况是否与同地区、同行业可比公司存在较大差异；是否存在压低人员薪酬或通过其他主体领取薪酬补贴从而减少报告期内成本、费用的情形。

（四）获取公司股权激励方案、决策文件、持股平台财产份额转让协议、合伙协议等，了解历次股权激励的具体内容，检查各协议的主要条款；

（五）取得并检查公司股份支付相关权益工具公允价值的计量相关依据，对评估报告的主要参数进行复核；

（六）分析公司股份支付相关权益工具公允价值与同期可比公司的估值是否存在重大差异；

（七）检查各次股份支付费用的具体摊销期限及其确定依据，相关会计处理方法是否符合《企业会计准则》的相关规定，与可比公司会计处理是否一致；

（八）获取报告期内研发费用支出台账明细，检查研发费用中直接投入的具体内容；

（九）获取公司研发相关内部控制制度，获取与研发项目相关的立项、审批、验收等文件，了解企业研发相关流程；

（十）访谈公司研发部门及财务部门相关人员，了解公司研发人员分类依据、研发项目情况、研发费用归集及核算情况等；

（十一）查阅公司研发人员工时记录并对研发部门负责人进行访谈，了解报告期内各研发人员对应的具体研发项目、主要工作内容、工作时长等；查阅报告

期末各研发人员简历，对员工的专业背景、工作经历进行核查，分析上述人员是否具备与公司业务相关的专业技能和工作经验。

（十二）访谈研发部门负责人，了解公司研发活动的主要过程、研发活动与生产活动的区分方法、研发项目的开展情况等；查阅公司的研发立项报告、研发项目辅助台账及研发费用明细账，了解研发费用的归集内容，核查研发费用归集、分配是否准确、合理，是否与研发项目相对应，与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关研发费用支出是否确实与研发活动相关。

二、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

（一）公司销售费用率、管理费用率和研发费用率与同行业可比公司不存在显著差异。

（二）公司薪酬水平高于当地薪资水平，具备合理性；公司销售人员、管理人员及研发人员人均工资水平与同行业可比公司相比存在一定差异，总体处于合理水平。

（三）公司研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用归集方法与同行业公司不存在重大差异，不存在研发费用与生产成本混同的情形；公司关于研发人员、研发投入的认定符合相关规定。

（四）公司研发人员研发能力与研发项目匹配；除研发人员参与公司研发活动，也存在部分生产部门等人员参与研发的情况，公司参与研发活动人员职工薪酬按照其研发工时及占比在各研发项目和其他成本费用之间进行合理分摊，分别计入研发费用和其他成本费用，不存在混同的情形公司；公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用具有合理性。

8.5 关于合法规范经营。

根据申报文件，①公司存在外协，其中宁波新志喷漆服务有限公司主要向公司提供服务，2023 年向其采购外协金额为 848.91 万元，2024 年后不再为公司提供服务。②公司及子公司固定污染源排污登记未覆盖报告期。③公司年产 2000

台套高精冲压机床喷涂线项目尚未办理环评验收。

请公司：①说明采购外协的必要性与合理性，在公司整个业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务外协厂商是否依法具备相应资质，公司与外协包厂商的定价机制公允性，是否存在外协、外包厂商为公司分摊成本承担费用的情形；说明外协服务成本的占比情况，以及对收入和毛利的贡献情况。②说明公司是否存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形如是，投入使用期间的污染物排放情况，是否按规定处理污染物，是否导致严重环境污染，是否可能受到行政处罚是否构成重大违法行为。③说明公司年产 2000 台套高精冲压机床喷涂线项目环评验收进展，公司是否存在未办理环评批复验收但投入生产情形，公司是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规行为，公司规范整改的具体情况以及是否具有执行性、有效性，是否符合相关规定要求。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明采购外协的必要性与合理性，在公司整个业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务，外协厂商是否依法具备相应资质，公司与外协包厂商的定价机制公允性，是否存在外协、外包厂商为公司分摊成本承担费用的情形；说明外协服务成本的占比情况，以及对收入和毛利的贡献情况。

（一）采购外协的必要性与合理性

报告期内，公司采购外协加工服务情况如下：

外协厂商名称	外协具体内容	2025 年 1-5 月（万元）	2024 年度（万元）	2023 年度（万元）
宁波新志喷漆服务有限公司	喷涂	-	-	848.91
宁波埃德蒙机电有限公司及其关联方	金属零部件加工	24.35	178.93	178.50
宁波长月机械有限公司	金属零部件加工	18.51	47.45	145.88
宁波钰晰机械有限公司	金属零部件加工	26.45	54.12	72.16
宁波龙利机械有限公司及其关联方	金属零部件加工	-	14.87	18.76
仪征龙飞机械铸造有限公司及其关联方	金属零部件加工	-	4.17	17.98
宁波市永昕机械有限公司	金属零部件加工	6.30	4.74	10.77

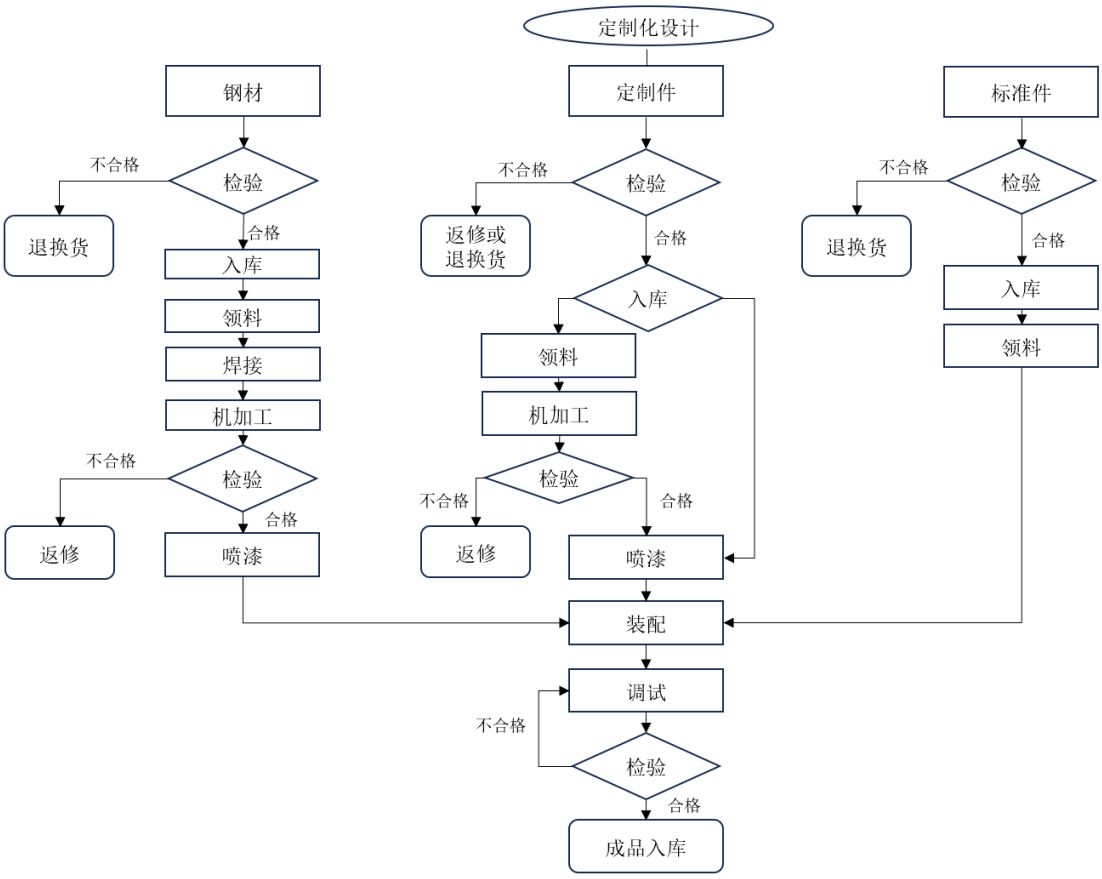
宁波惠盾机械有限公司	金属零部件加工	0.97	7.40	12.03
宁波健升精密机械有限公司	金属零部件加工	1.24	11.42	1.24
宁波光通宏耀科技有限公司	金属零部件加工	7.08	4.74	
宁波智源通精密机械有限公司	金属零部件加工	4.22	3.74	2.43
宁波高齿齿轮制造有限公司及其关联方	金属零部件加工	-		7.96
宁波北仑盛浩机械制造有限公司	金属零部件加工	5.12		2.65
宁波东毅机械有限公司及其关联方	金属零部件加工		1.12	6.34
宁波市北仑区大碶赟业模塑制品厂	金属零部件加工		3.28	
宁波明立浩丰机械配件有限公司	金属零部件加工	1.58	0.50	
浙江博新机械有限公司	金属零部件加工		2.01	
山东莱恩光电科技股份有限公司	金属零部件加工	0.18	-	
合计		**95.99**	**338.49**	**1,325.63**

报告期内，除喷涂外，公司委外加工主要为公司产能有限时委托给外部加工厂商对金属零部件进行加工。2023 年，公司委托宁波新志喷漆服务有限公司在公司场地内从事喷涂业务，2023 年 12 月起，公司自行开展喷涂业务，不再委外。除喷漆外，公司与多家外协供应商进行合作，并结合外协供应商的生产能力、供货能力、交付能力等多个维度对外协供应商实施动态管理。公司针对上述外协加工环节实行严格的质量控制，外协加工产品进行多道入库检验程序方可入库，确保外协加工产品符合公司产品的相应质量标准。

综上所述，公司采购外协主要系公司产能不足时的替代方案或因未开展相关业务时委托外协加工，具备必要性和合理性。

（二）在公司整个业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务，外协厂商是否依法具备相应资质

报告期内，公司与多家外协供应商进行合作，采购的外协服务内容主要为金属零部件加工及喷涂工序，不属于公司产品的核心生产环节及业务。公司的生产工艺流程图如下：



结合以上生产工艺流程图，报告期内，公司委外生产主要涉及定制件的金属零部件加工，以及 2023 年度委托供应商提供喷涂服务。根据《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》《经营范围登记规范表述目录（试行）》，外协厂商向公司提供的外协加工服务不需要取得行政审批、许可、备案等特殊业务准入资质，因此公司外协供应商不需要取得除营业执照外的其他资质。

（三）公司与外协包厂商的定价机制公允性，是否存在外协、外包厂商为公司分摊成本承担费用的情形

公司与外协厂商的定价机制为根据外协厂商加工相关零部件时使用的设备、加工时长等因素计算的加工成本和合理利润协商确定，公司通常会向多个供应商询价，最终依据供应商加工质量和报价综合考量选择供应商。

公司外协加工包括金属零部件加工及喷涂，工艺技术相对成熟，公司生产经营所在的长三角地区拥有大量成熟的加工制造企业，市场供应充分。在外协厂商的选择上，为避免和分散单一供应商模式下因供应商交货不及时或涨价不合理对

公司生产经营造成的不利影响和风险，公司会对多家合格外协供应商进行询价，并综合考虑价格、产品质量、交货期、信用政策和稳定性等诸多方面选择外协厂商，以确保定价的公允性。

关于喷涂工序，公司仅在 2023 年委托宁波新志喷漆服务有限公司提供喷涂服务，公司与其定价机制与其他外协厂商相似，依据加工成本和合理利润协商确定，并向其他同类供应商询价，以保证对其定价的公允性。

报告期内，公司选取部分部件不同外协厂商的加工费单价对比如下：

物品名称及代码	供应商名称	2025 年 1-5 月			2024 年			2023 年		
		金额（万元）	数量（件）	单价（元/件）	金额（万元）	数量（件）	单价（元/件）	金额（万元）	数量（件）	单价(元/件)
机架（11132100305）	宁波长月机械有限公司							33.27	8	41,592.92
	宁波龙利机械有限公司及其关联方							4.16	1	41,592.92
	宁波高齿齿轮制造有限公司及其关联方							3.98	1	39,823.01
	汇总							**41.42**	**10**	**41,415.92**
机架（11422 01810）	宁波长月机械有限公司	4.42	15	2,949.85	6.23	21	2,964.60	6.73	22	3,061.14
	宁波埃德蒙机电有限公司及其关联方	3.21	11	2,920.35	4.74	16	2,964.60	4.23	14	3,021.49
	宁波钰晰机械有限公司							1.78	6	2,964.60
	汇总	**7.64**	**26**	**2,937.37**	**10.97**	**37**	**2,964.60**	**12.74**	**42**	**3,034.13**
滑块（11142800438）	宁波长月机械有限公司							12.05	6	20,088.50
	宁波埃德蒙机电有限公司及其关联方							8.39	6	20,973.45
	汇总							**20.44**	**12**	**20,442.48**
机架（11422 01830）	宁波长月机械有限公司	0.55	1	5,486.72	7.95	14	5,676.36			
	宁波埃德蒙机电有限公司及其关联方				2.37	4	5,929.20	4.74	8	5,929.20
	宁波钰晰机械有限公司				2.88	5	5,752.21			
	汇总	**0.55**	**1**	**5,486.72**	**13.19**	**23**	**5,736.82**	**4.74**	**8**	**5,929.20**
顶座（11146200946）	宁波埃德蒙机电有限公司及其关联方							12.39	5	24,778.76
	宁波长月机械有限公司							5.66	2	28,318.58
	汇总							**18.05**	**7**	**25,790.14**
机架（11142100195）	宁波埃德蒙机电有限公司及其关联方							4.25	1	42,477.88
	宁波龙利机械有限公司及其关联方							8.32	2	41,592.92
	宁波长月机械有限公司							4.16	1	41,592.92
	汇总							**16.73**	**4**	**41,814.16**
机架（11132200320）	宁波埃德蒙机电有限公司及其关联方	6.13	21	2,920.35						
	宁波长月机械有限公司	4.38	15	2,920.35						
	汇总	**10.51**	**36**	**2,920.35**						

根据上表，报告期内，同一零部件不同外协厂商的加工费单价无明显差异。

除正常采购外，公司及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员与外协厂商均不存在异常资金往来或其他利益往来，外协厂商不存在为公司分摊成本、承担费用的情形。

因此，公司与外协包厂商的定价机制公允，不存在外协、外包厂商为公司分摊成本承担费用的情形。

（四）说明外协服务成本的占比情况，以及对收入和毛利的贡献情况

报告期内，公司外协服务成本占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
主营业务收入①	22,101.62	47,773.40	50,591.34
主营业务成本②	16,749.93	36,370.02	38,168.30
主营业务毛利③=①-②	5,351.69	11,403.38	12,423.04
产品外协成本④	95.99	338.49	1,325.63
外协成本占主营业务成本比例⑤=④/②	0.57%	0.93%	3.47%

基于上表测算，公司报告期各期产品外协服务成本金额较小，占主营业务成本比例较低，对公司收入、毛利的贡献较小，且呈逐年递减趋势，公司对外协供应商不存在重大依赖。

公司采购外协服务主要系作为公司产能不足时或因未开展相关业务时的替代方案，有利于公司生产工序完结并顺利实现对外销售，总体来看，公司外协服务成本金额较小，占主营业务成本比例较低，对公司收入、毛利的贡献较小，且呈逐年递减趋势，公司对外协供应商不存在重大依赖。

二、说明公司是否存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形，如是，投入使用期间的污染物排放情况，是否按规定处理污染物，是否导致严重环境污染，是否可能受到行政处罚是否构成重大违法行为。

截至本回复出具之日，公司及子公司生产情况、固定污染源排污登记情况如下：

公司名称	生产地址	固定污染源排污登记回执编号	首次登记日期
澳玛特	北仑开发区沿山河北路 58-66 号	91330200775604088q001Y	2020 年 5 月 14 日
澳玛特	北仑区大碶街道藏龙山路 29 号	91330200775604088q002Y	2020 年 5 月 14 日
澳玛特智能装备	江北区慈城镇庆丰路 777 弄 3 号 103	91330205MA7LMY3T8Q001Z	2024 年 1 月 19 日
澳玛特机械	无独立生产场所	91330206MADBU6WQ7Y001W	2025 年 12 月 10 日
澳玛特智能科技	无生产	/	/

根据《排污许可管理办法》《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》，公司及其子公司均属于实行登记管理的排污单位，无需申请取得排污许可证。

报告期前，澳玛特已分别就其在沿山河北路厂区、藏龙山路厂区的生产完成了固定污染源登记并取得了相应回执；澳玛特智能装备于 2024 年 5 月正式投产，已在正式投产前完成了固定污染源登记并取得了相应回执。

澳玛特机械无独立生产场所，系公司从事金加工的子公司，全部生产位于澳玛特在藏龙山路 29 号的自有生产车间中，与澳玛特共用废水治理设施及排放口；2025 年 12 月，澳玛特机械申请取得了“91330206MADBU6WQ7Y001W”号固定污染源排污登记。宁波市生态环境局北仑分局于 2025 年 12 月 18 日出具《情况说明》：“2024 年 2 月 21 日，澳玛特机械依托澳玛特股份位于宁波市北仑区藏龙山路 29 号生产场所审批‘智能高速精密压力机技改项目’，已于 2025 年 12 月 10 日办理固定污染源排污登记，符合相关程序要求。澳玛特机械自 2024 年 2 月 21 日至今，不存在生产和经营不符合国家和地方的相关环境保护的法律法规的情形、污染物排放不符合相关排放标准以及因环保事故、重大违法违规导致环境污染和重大人员伤亡或恶劣社会影响而受到行政处罚的情况。”

澳玛特智能科技因无生产无需进行固定污染源登记。

根据宁波市生态环境局北仑分局出具的《情况说明》、公司及其控股子公司的《企业专项信用报告》，并经公司确认及经核查，公司及其控股子公司报告期内不存在因违反环境保护方面的法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形。

因此，截至本回复出具之日，公司及子公司不存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形、不存在因此而受到行政处罚的情形。

三、说明公司年产 2000 台套高精冲压机床喷涂线项目环评验收进展，公司是否存在未办理环评批复验收但投入生产情形，公司是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规行为，公司规范整改的具体情况以及是否具有执行性、有效性，是否符合相关规定要求。

（一）年产 2000 台套高精冲压机床喷涂线项目环评验收进展

经核查，公司“年产 2000 台套高精冲压机床喷涂线项目”环评验收手续办理进展情况如下：

序号	验收程序	进展
1	环保设施建设完毕	已完成
2	编制环评验收报告	预计 2026 年 1 月完成
3	组织专家评审，取得验收意见	预计 2026 年 1 月完成
4	出具环评验收报告并完成自主验收	预计 2026 年 2 月完成

根据公司确认，公司已启动环评验收报告编制工作，公司预计 2026 年 2 月完成环评验收，完成环评验收手续不存在实质性障碍。

（二）公司是否存在未办理环评批复验收但投入生产情形，公司是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规行为，公司规范整改的具体情况以及是否具有执行性、有效性，是否符合相关规定要求

1、公司未办理环评批复验收但投入生产情形的情形

经核查，公司“年产 2000 台套高精冲压机床喷涂线项目”涉及对原有产线的环保设施进行改造升级，环保设施改造部分需进行环境影响评价及验收，根据公司说明，因原有产线在环保设施改造验收完成前处于生产状态，该项目存在未办理环评批复验收但投入生产使用的情形。

2、公司是否存在被行政处罚的风险，是否构成重大违法违规行为

公司“年产 2000 台套高精冲压机床喷涂线项目”已于 2025 年 2 月 19 日取得 “仑环建〔2025〕59 号”《宁波市生态环境局北仑分局关于宁波澳玛特高精

冲压机床股份有限公司年产 2000 台套高精冲压机床喷涂线项目环境影响报告表的批复意见》；截至本回复出具之日，公司该项目下环保设施已建设完成。

宁波市生态环境局北仑分局于 2025 年 12 月 18 日出具《情况说明》：“澳玛特股份正在办理该项目的验收手续，尚未完成，预计完成环评批复验收不存在实质性障碍。澳玛特股份 2023 年 1 月 1 日至今，不存在生产和经营不符合国家和地方的相关环境保护的法律法规的情形、污染物排放不符合相关排放标准以及因环保事故、重大违法违规导致环境污染和重大人员伤亡或恶劣社会影响而受到行政处罚的情况。”

根据宁波市生态环境局北仑分局出具的《情况说明》、公司的《企业专项信用报告》，并经公司确认及核查，截至本回复出具之日，公司不存在因违反环境保护方面的法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形。

因此，公司因“年产 2000 台套高精冲压机床喷涂线项目”未办理环评批复验收但投入生产使用事项被行政处罚的风险较小，不构成重大违法违规行为。

3、公司规范整改的具体情况以及是否具有执行性、有效性，是否符合相关规定要求

截至本回复出具之日，“年产 2000 台套高精冲压机床喷涂线项目”环保设施已建设完毕并启动验收报告编制工作，公司已制定明确的验收工作计划，后续将继续积极推进专家评审、环评验收报告出具等程序，拟于 2026 年 2 月完成验收报告并进行公示。同时，根据宁波市生态环境局北仑分局出具的说明，澳玛特完成环评批复验收预计不存在实质性障碍。

综上所述，公司的规范整改具有执行性、有效性，符合相关规定要求。

【中介机构回复】

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

一、核查程序：

针对上述事项，主办券商和律师主要履行了如下核查程序：

1、查阅了公司及其子公司的历次固定污染源登记情况；

2、查阅了公司“年产 2000 台套高精冲压机床喷涂线项目”的环境影响报告表、宁波市生态环境局北仑分局的批复意见，就其环评验收进展对公司总经理进行了访谈并取得了公司出具的情况说明；

3、取得了宁波市生态环境局北仑分局出具的《情况说明》，查阅了公司及其子公司的《企业专项信用报告》，通过国家企业信用信息公示系统进行了检索；

4、对公司生产场所进行了实地核查，就公司环境保护情况对公司总经理进行了访谈并取得了公司出具的情况说明；

5、访谈公司管理层了解报告期外协采购业务的实际开展情况及合理性及必要性、与外协厂商的合作历史背景及定价机制、在公司整个业务中所处环节和所占地位等；通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息检索，并对部分外协厂商走访，核查外协厂商与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系；

二、核查结论

经核查后，主办券商及律师认为：

1、采购外协具有必要性、合理性，不涉及公司核心业务，公司外协厂商依法具备相应资质，公司与外协包厂商的定价机制公允，不存在外协、外包厂商为公司分摊成本承担费用的情形；

2、公司及子公司不存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形、不存在因此而受到行政处罚的情形；

3、公司“年产 2000 台套高精冲压机床喷涂线项目”存在未办理环评批复验收但投入生产情形，公司因前述事项被行政处罚的风险较小，不构成重大违法违规行为；

3、截至本回复出具之日，“年产 2000 台套高精冲压机床喷涂线项目”环保设施已建设完毕并启动验收报告编制工作，公司将继续积极推进后续专家评审、

环评验收报告出具等程序，公司的规范整改具有执行性、有效性，符合相关规定要求。

8.6 关于现金分红。

根据申报文件，报告期内，公司存在现金分红。请公司：结合公司货币资金、短期借款、经营活动现金流情况，说明报告期内公司分红的原因、商业合理性、分红款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否涉及体外资金循环。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

结合公司货币资金、短期借款、经营活动现金流情况，说明报告期内公司分红的原因、商业合理性、分红款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否涉及体外资金循环。

（一）报告期内分红情况、原因与合理性

报告期内，公司主要分红情况如下：

单位：万元

分配时点	总金额	分配对象	职务或关系	分配金额
2023/4/10	625.00	夏慧丽	实际控制人	318.75
		王静	实际控制人	93.75
		卢锦伟	实际控制人	81.25
		胡微梅	实际控制人	68.75
		郑秋波	自然人股东	62.50
2023/10/19	3,000.00	夏慧丽	实际控制人	1,530.00
		王静	实际控制人	450.00
		卢锦伟	实际控制人	390.00
		胡微梅	实际控制人	330.00
		郑秋波	自然人股东	300.00

注：以上分配金额为含税金额

其中，2023 年 4 月 10 日的股利分配直接缴纳出资，对于 2023 年 10 月 19 日的股利分配情况如下：

单位：万元

分配对象	对方户名	交易日期	款项性质	转入金额

夏慧丽	宁波澳玛特高精冲压机床有限公司	2023/11/24	分红	600.00
夏慧丽	宁波澳玛特高精冲压机床有限公司	2023/12/1	分红	624.00
合计				**1,224.00**
王静	宁波澳玛特高精冲压机床有限公司	2023/11/24	分红	170.00
王静	宁波澳玛特高精冲压机床有限公司	2023/12/1	分红	190.00
合计				**360.00**
卢锦伟	宁波澳玛特高精冲压机床有限公司	2023/11/24	分红	80.00
卢锦伟	宁波澳玛特高精冲压机床有限公司	2023/11/24	分红	70.00
卢锦伟	宁波澳玛特高精冲压机床有限公司	2023/12/1	分红	162.00
合计				**312.00**
胡微梅	宁波澳玛特高精冲压机床有限公司	2023/12/1	分红	134.00
胡微梅	宁波澳玛特高精冲压机床有限公司	2023/11/24	分红	130.00
合计				**264.00**

注：以上交易金额为股利分配的不含税金额，合计金额与上表股利分配金额除去税额后一致。

公司经过多年持续发展的积累，具备分红的能力和条件，2023 年，公司在充分考虑自身财务状况及业务发展的情况下进行合理的分红，同时部分分红直接缴纳出资。2023 年现金分红未对公司正常经营活动造成重大不利影响。此外，对股东实施合理的投资回报，有助于公司进一步完善经营管理。

（二）公司货币资金、短期借款、经营活动现金流情况

报告期各期，公司经营活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	10,065.88	33,604.38	34,075.61
收到的税费返还	462.64	354.26	523.55
收到其他与经营活动有关的现金	640.07	1,235.25	848.58
经营活动现金流入小计	**11,168.59**	**35,193.89**	**35,447.74**
购买商品、接受劳务支付的现金	7,444.37	25,218.28	26,552.59
支付给职工以及为职工支付的现金	3,757.18	6,704.30	4,746.30
支付的各项税费	1,057.26	2,614.82	2,905.51
支付其他与经营活动有关的现金	1,885.94	4,135.18	3,777.82
经营活动现金流出小计	**14,144.75**	**38,672.58**	**37,982.22**
经营活动产生的现金流量净额	**-2,976.17**	**-3,478.69**	**-2,534.48**

根据上表，报告期内公司经营活动产生的现金流量净额分别为-2,534.48 万元、-3,478.69 万元和-2,976.17 万元，呈下降趋势，主要系 2024 年公司新工厂陆续投

产，为保障新工厂的正常运转，公司新聘请工人和管理人员增加，公司支付给职工以及为职工支付的现金增多所致，属于必要支出，报告期内公司分红并未直接影响公司经营活动现金流量。

报告期各期，公司货币资金情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
库存现金	-	-	0.91
银行存款	1,940.96	2,194.54	3,228.92
其他货币资金	712.58	1,084.70	1,420.60
合计	**2,653.54**	**3,279.24**	**4,650.43**

根据上表，报告期内公司货币资金分别为 4,650.43 万元、3,279.24 万元和 2,653.54 万元，呈下降趋势。主要系公司通过银行存款支付的成本及费用提高所致。其中其他货币资金主要为票据保证金。

报告期各期，公司短期借款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 5 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
抵押借款	1,044.00	1,343.00	3,490.00
保证借款	3,000.00	3,490.00	794.33
信用借款	1,000.00	-	-
票据贴现未到期还原	4,795.54	2,465.74	300
未到期应付利息	4.12	4.00	4.25
合计	**9,843.66**	**7,302.74**	**4,588.58**

根据上表，报告期内公司短期借款金额分别为 4,588.58 万元、7,302.74 万元和 9,843.66 万元，呈上升趋势，主要系公司应收票据贴现未到期还原金额增多所致，不存在因公司分红导致短期借款周转的情况。

（三）分红款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否涉及体外资金循环

经核查，上述分红款项最终流向如下：

单位：万元

分配对象	对方户名	交易日期	款项性质	流出金额
夏慧丽	浦银理财产品代销内部划转账户	2023/11/28	理财或投资	150.00

夏慧丽	浦银理财产品代销内部划转账户	2023/11/28	理财或投资	154.02
夏慧丽	浦银理财产品代销内部划转账户	2023/11/28	理财或投资	300.00
夏慧丽	浦银理财产品代销内部划转账户	2023/12/4	理财或投资	300.00
夏慧丽	浦银理财产品代销内部划转账户	2023/12/4	理财或投资	100.00
夏慧丽	浦银理财产品代销内部划转账户	2023/12/4	理财或投资	134.00
夏慧丽	浦银理财产品代销内部划转账户	2023/12/4	理财或投资	90.00
合计				**1,228.02**
王静	浦银理财产品代销内部划转账户	2023/11/28	理财或投资	120.00
王静	浦银理财产品代销内部划转账户	2023/12/6	理财或投资	200.00
王静	浦银理财产品代销内部划转账户	2023/12/14	理财或投资	130.00
合计				**450.00**
卢锦伟	浦银理财有限责任公司	2023/11/29	理财或投资	150.00
卢锦伟	卢锦伟	2023/12/1	活期转定期	162.00
合计				**312.00**
胡微梅	浦银理财产品代销内部划转账户	2023/11/28	理财或投资	130.00
胡微梅	浦银理财产品代销内部划转账户	2023/12/4	理财或投资	134.48
合计				**264.48**

根据上表，上述分配对象收到分红款后较短时间内即进行理财投资或转为定期存款，不存在流向公司客户与供应商，或涉及体外资金循环的情形。

【中介机构回复】

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

一、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

（一）查阅公司及子公司的财务管理制度、公司章程、分红决议等。

（二）获取公司银行账户清单和流水，对报告期内货币资金余额、银行借款进行函证。

（三）主办券商和会计师结合挂牌公司经营规模、财务数据等情况，确定核查金额重要性水平如下：1、法人账户流水：单笔 20 万元为资金流水核查的重要性水平，以及虽低于 20 万元但异常的资金收支；2、自然人账户流水：单笔 5 万元为资金流水核查的重要性水平，以及虽低于 5 万元但异常的资金收支，并对当月累计流入或流出达到 20 万的进行重点核查。

（四）访谈上述参与分红人员，了解分红背景，确认分红款的具体流向。

（五）访谈公司财务总监，了解报告期内分红情况、公司可利用货币资金使用情况、现金流变动情况。

二、核查结论

（一）经核查，公司在自身业务前景良好的基础上，在满足日常经营和资本性支出所需资金的前提下，为股东提供分红回报，具有合理性。

（二）经核查，公司分红款后期流向理财投资或转为定期存款，不存在流向公司客户与供应商，或涉及体外资金循环的情形。

9.关于其他事项的说明。

一、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行了核查，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，公司已就《公开转让说明书》签署日至本审核问询函回复签署日中需要更新的事项进行了更新。公司本次财务报告审计截止日为 2025 年 5 月 31 日，距离《公开转让说明书》签署日未超过 7 个月。

二、为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

2024 年 12 月 11 日，公司与民生证券签订辅导协议，并于同日向中国证券监督管理委员会宁波监管局提交了上市辅导备案材料。2024 年 12 月 12 日，宁波证监局对公司报送的上市辅导备案申请材料予以受理，公司正式进入辅导期。根据中国证监会 2024 年 12 月 26 日出具的《关于同意国联证券股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金注册、核准国联证券股份有限公司和民生证券股

份有限公司变更主要股东、民生基金管理有限公司和民生期货有限公司变更实际控制人等的批复》(证监许可(2024)1911 号)要求，国联民生证券股份有限公司已完成发行股份购买民生证券股份有限公司 99.26%股份并募集配套资金相关事项。本次收购后国联民生承销保荐与民生证券投资银行业务进行整合，由国联民生承销保荐作为投资银行业务整合后的业务开展主体，因此由国联民生证券承销保荐有限公司继续作为公司的辅导机构。

中介机构已就辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

（以下无正文）

（本页无正文，为宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司《关于宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人（签字）：

卢锦伟

宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司

2025 年 12 月 31 日

（本页无正文，为国联民生证券承销保荐有限公司《关于宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）：

田尚清

项目小组成员（签字）：

任永刚　　李守民　　徐雨杰

施晓琳　　王泽丰

国联民生证券承销保荐有限公司

2025 年 12 月 11 日